Jaharuddin

Pustaka Learning Center

TULISAN POPULAR

WAKAF EKONOMI DAN BISNIS

UMJ

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA

Enlightening, Empowering

"TULISAN POPULAR WAKAF, EKONOMI DAN BISNIS"

Jaharuddin

Pustaka Learning Center

"Tulisan Popular Wakaf, Ekonomi dan Bisnis"

Penulis
Jaharuddin

ISBN 978-623-6121-22-1
Cetakan Pertama, Februari 2021
v +129 hlm; 14.8 x 21 cm

Penyunting
Misbahul Munir, Umi Salamah
Desain Sampul
Ansori Lamabawa
Desain Sampul
Mutiara Inwar

Penerbit
CV. Pustaka Learning Center
Anggota IKAPI No.271/JTI/2021
Karya Kartika Graha A.9 Malang 65132
Whatsapp 08994458885
www.pustakalearningcenter.com

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang . Dilarang memperbanyak atau memindahkan Sebagian atau seluruh isi buku ini ke dalam bentuk apapun secara elektronik maupun mekanis tanpa izin Tertulis dari penulis dan Penerbit Pustaka Learning Center

KATA PENGANTAR

Menulis adalah budaya yang terus perlu dikembangkan, menulis adalah tradisi ulama, menulis pertanda kita mengamalkan membaca, melalui menulis kita mampu mensistematikakan ide. Ide-ide brilliant, kreatif dan inovatif, terkadang berasal dari letupan ide yang dituliskan. Maka biasakanlah menulis, dan terus menulis. Ide dan isnpirasi akan lebih kuat jika dituliskan dan dibaca oleh orang lain.

Buku ini adalah salah satu buku, dari kebiasaan saya menulis, melalui membaca, perjalanan, pengamalan dan pengamatan, serta pemahaman terhadap fenomena, dirangkai dalam tulisan. Bisa jadi memang tidak sempurna, dan terus diperbaiki sampai lebih baik.

Buku ini bagian dari kegelisahan dan ide penulis terhadap berbagai persoalan, dengan background penulis sebagai ekonom syariah tentunya, dan saat yang sama menyukai bisnis dan bisnis Islam.

Maka hadirlah beberapa bagian tulisan yang ditulis popular oleh penulis melalui buku ini. Saya ucapkan terima kasih atas kesempatan menulis, kepada istri tercinta dr. Radiana D Antarianto, M. Biomed, PhD, ananda yang sholeh dan sholehah, M Dzakwan Alif, M Zaky T, Nafeeza S Jaharuddin, Nazeera S Jaharuddin. Juga kepada semua tim penerbit yang telah berupaya maksimal menerbitkan buku ini. Terima kasih pula kepada para pembaca buku-buku saya, semoga menjadi pemberat kebaikan kita di akhirat kelak. Aamiin ya robbil alamin.

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR ..... **iii**

DAFTAR ISI ..... **iv**

BAGIAN 1 Peluang Indonesia Sebagai Pusat Ekonomi Dan Keuangan Dunia 1

BAGIAN 2 *Halal Lifestyle* 8

BAGIAN 3 Panduan Singkat Membuat Perencanaan Keuangan Keluarga 12

BAGIAN 4 Mengkaji Ulang Fungsi Bunga Dalam Pengeluaran Investasi 18

BAGIAN 5 Keistimewaan Wakaf Uang 35

BAGIAN 6 Ide Inovatif Sangatlah Berharga, dan Ciri Era Revolusi 4.0 49

BAGIAN 7 Potensi Wakaf Uang Sebagai Dana Abadi Dakwah 55

BAGIAN 8 Wakaf Uang Untuk Dana Abadi Pendidikan dan Kesehatan 61

BAGIAN 9 Inkubator Bisnis dan Kewirausahaan Islam 73

BAGIAN 10 Saatnya Akademisi Berwirausaha Dengan Program CPPBT dan PPBT 81

BAGIAN 11 Berdaganglah Walaupun Berkecukupan... 89

BAGIAN 12 *VUCA* 95
BAGIAN 13 Pola Fikir Kewirausahaan Pemuda 101
BAGIAN 14 Cara Mendapatkan Peluang Usaha..... 107
BAGIAN 15 Uang ≠ Modal..... 114
BAGIAN 16 Konsumen..... 123

DAFTAR PUSTAKA 126
BIOGRAFI PENULIS 128

BAGIAN 1

PELUANG INDONESIA SEBAGAI PUSAT EKONOMI DAN KEUANGAN DUNIA

Islamic Finance Intelegence Summit, Kuala Lumpur pada tahun 2011 memprediksi Indonesia akan memimpin industri keuangan syariah dunia pada tahun 2023 dengan total aset US$ 1,597 Triliun. Semoga kita sudah pernah mendengar atau membaca informasi ini. Semoga saja para petinggi dan pemegang kebijakan strategis di Indonesia, juga telah memahami dan menyiapkan langkah nyata. Masa tersebut hanya tinggal 10 tahun kurang, dan hendaknya semua elemen bangsa bersatu memahami esensi dan manfaat yang diterima oleh bangsa Indonesia.

Salah satu manfaat nyata adalah semakin berlipat-lipatnya perputaran modal berbasis syariah di Indonesia, implikasinya adalah jika modal berbasis syariah semakin besar berputar dan mengalir dalam suatu negara, maka,

langsung berkorelasi positif dengan bergeraknya sektor riil. Investasi meningkat dengan tajam, baik untuk infrastruktur, jasa maupun produk. Dalam bahasa awam, industri bergerak semakin kencang, karena suntikan modal yang berlimpah dengan biaya modal yang murah. Hal ini akan mendorong para pengusaha untuk menambah modal kerja (investasi), yang berimplikasi pada ekspansinya perusahaan, dengan demikian akan membuka lapangan pekerjaan yang semakin masif, daya serap tenga kerja samakin banyak, pengangguran berkurang, masyarakat semakin banyak yang mempunyai pendapatan, daya beli meningkat yang menigindikasikan kesejahteraan meningkat, perputaran barang dan jasa semakin kencang seiring dengan bertambahnya invesatasi diberbagai sektor.

Berlimpahnya modal, juga akan berimplikasi positif pada penyediaan modal untuk infratruktur, yang sampai sekarang masih menjadi pekerjaan rumah dalam setiap periode pemerintahan, ketimpangan infrastruktur antar pulau masih kentara dirasakan, dengan adanya suntikan

modal akan memudahkan pemerintah untuk bergerak mempercepat pengadaan infrastruktur antar pulau.

Kesempatan ini hendaknya tidak diabaikan begitu saja, kehidupan yang lebih sejahtera merupakan amanat konstitusi kita, ini merupakan mimpi dari berbgai elemen bangsa, jika terwujud menjadi prestasi tersendiri bagi bangsa Indonesia sebagai bangsa yang memiliki jumlah penduduk sangat besar dan mayoritasnya adalah Islam, kita semua harus selalu memupuk rasa optimis bahwa mimpi tersebut menjadi nyata. Amin.

Indonesia sebagai bangsa yang besar dengan potensi yang sangat besar, sangat berpeluang untuk menjadi pusat industri keuangan syariah karena Indonesia mempunyai penduduk muslim terbesar didunia yang selalu berkembang dan menunjukkan kinerja ekonomi yang semakin baik, Indonesia juga merupakan negara yang mempunyai sumber daya manusia yang terus berkembang, negara dengan toleransi yang baik, negara yang mampu mengkombinasikan semangat beragama yang baik saat yang sama juga modern dan tetap bergaul

dengan tataran internasional dengan beragam latar belakang dan agama, negara yang mempunyai karakter sebagai negara yang terbuka dan siap melakukan perbaikan kearah yang lebih baik.

Walaupun demikian ada beberapa pekerjaan domestik yang secara bertahap perlu diselesaikan yaitu menguatkan soliditas internal bangsa Indonesia, agar rencana ini benar-benar masuk dalam rencana kerja yang berkelanjutan dari satu pemerintahan ke pemerintahan yang lain, untuk itu para pegiat ekonomi syariah harus berupaya semaksimal mungkin untuk mengawal siapapun penguasa, dengan mengedepankan asas manfaat jika rencana ini terjadi. dengan cara inilah akhirnya solidtas bisa tercapai, dan kebutuhan menjadi negara yang nomor wahid dibidang industri keuangan syariah didunia bisa terjadi, batu sandungan lainnya adalah adanya sekelompok kecil orang di Indonesia yang masih saja melihat ada agenda tersembunyi dibalik arus ekonomi syariah, walaupun telah banyak keungulan ekonomi syariah yang dibuktikan secara ilmiah. sepertinya mereka ini khawatir kebebasan mereka

dihambat dengan adanya arus ekonomi syariah ini, padahal Islam tidak pernah memaksakan sesuatu kepada pihak manapun.

Dengan demikian rencana ini membuka peluang yang besar bagi pegiat ekonomi syariah untuk secepat mungkin menyiapkan sumber daya yang unggul untuk menopang agenda besar tersebut, seharusnyalah universitas-universitas begengsi di Indonesia menjadikan fakultas/jurusan/program studi yang terkait ekonomi dan keuangan syariah menjadi unggulan, baik sarjana maupun pasca sarja, hal yang sama harus juga dilakukan pada kampus akademi, politeknik, SMA, bahkan pendidikan dasar. Saat ini saja pertumbuhan industri syariah di Indonesia belum mampu diimbangi dengan jumlah dan kualitas lulusan dari perguruan tinggi di Indonesia.

Namun, jangan lupa belum tentu agenda ini bisa mulus berjalan, karena bisa jadi negara lainpun juga berminat menjadi pusat industri keuangan syariah, sebelum ini kita pernah mendengar Singapura menginginkan menjadi

pusat industri keuangan syariah dunia, dan ini beralasan, Singapura diapit oleh dua negara dengan jumlah penduduk muslim besar di dunia yaitu Indoensia dan Malaysia, Singapurapun sudah terbiasa menjadi pusat bisnis dunia, karena posisinya juga strategis. Dengan demikian Indonesia perlu mewaspadai langkah-langkah ini, untuk diantisipasi.

Walaupun saat ini perekonomian eropa sedang tergoncang, dan goncangan tersebut bisa jadi menguatkan negara-negara eropa untuk melihat sistim ekonomi Islam sebagai solusi, indikasi tersebut terlihat di Ingris dan Prancis, saat ini negara yang mempunyai ekonomi paling kuat di eropa pun juga melirik sistim ini untuk dipelajari dengan serius. Ada beberapa mahasiswa kita saat ini sedang melakukan riset ekonomi syariah untuk doktoran di Inggris, sesuatu yang bagi saya agak terbalik, bukankah seharusnya mahasiswa dari Inggris yang datang ke kita untuk belajar ekonomi Islam, namun begitulah kenyataannya dan ini harus direbut.

Agenda bersama

2023 bukanlah masa yang lama, untuk hitungan perguruan tinggi hanya mampu meluluskan dua generasi. Untuk itu secepatnya perlu disusun langkah-langkah kongret dalam mencapai masa tersebut, dengan masing-masing pihak mengambil perannya masing-masing. Langkah-langkah strategis tersebut dirancang dalam rangka menyambut, maka para pakar ekonomi syariah, harus menyatukan gerak dan langkah agar derap menuju masa tersebut bisa tercapai dengan baik. Lembaga seperti IAEI, MES, Kampus, Pusat studi, para peniliti, harus bersatu membuat rumusan langkah nyata dan melakukan sosialisasi masif.

Para pakar ekonomi syariah harus mampu memvisualisasikan dengan nyata seperti apa Indonesia saat menjadi negara nomor wahid industri keuangan syariahnya, apa manfaatnya, dampaknya dan kesejahteraan seperti apa yang akan dirasakan masyarakat banyak.

BAGIAN 2

HALAL LIFESTYLE

Melihat fenomena restoran dengan berbagai jenis makanan dari Korea, Jepang dan negara lainnya di salah satu mall di Jakarta Selatan, dipenuhi sesak pengunjung. Sambil jalan-jalan, saya melakukan observasi sederhana ke beberapa resto tersebut, sambil tanya menu, sekaligus mengamati adakah label halal MUI di resto tersebut? dan juga konfirmasi ke karyawannya.

Saya bertanya:
"Ada label halalnya ngak?"
Karyawannya menjawab:
"Ngak pak, tapi makanan kami semuanya halal kok pak."

Memang kita tidak bisa menyimpulkan bahwa, makanan di resto tersebut tidak halal. Ternyata cukup banyak resto yg tidak punya label halal MUI. Bahwasanya menu di

resto tersebut belum tentu haram, namun juga tidak terjamin ke halal an nya.

Saya perhatikan konsumen nya, diduga mayoritas muslim/muslimah, terindikasi dari jilbab muslimah yang ada disitu. Ada baiknya, lihatlah label halalnya, baru memutuskan beli atau tidak, karena kehalalan makanan, jadi nutrisi yang mengalir dalam tubuh kita. Sepertinya, jaminan halal belum jadi prioritas, baik oleh pihak resto maupun konsumen?

Sebagai saran, di era sebagian kalangan menengah aware dengan halal lifestyle, seperti fashion, bank, finance, produk-produk kecantikan, maka halal food juga menjadi kebutuhan mendesak. Untuk kenyamanan dan keamanan makanan yg masuk ke dalam tubuh, bertanyalah sebelum memutuskan membeli. Dengan cara seperti itu mendorong pengelola resto untuk mengurus sertifikasi kehalalan makanan yang dijual.

Jika dilihat dari perspektif pebisnis yg menjadi pemilik resto tersebut. Sebagiannya diduga non muslim,

walaupun bisa jadi karyawan front office nya berjilbab. Tak ada salahnya bertanya dahulu sebelum, memutuskan membeli.

Tantangan *halal lifestyle*

Radiasi yang tak kalah luasnya juga terdapat pada makanan dan minuman mobile dan kaki lima. Sebutlah contoh pedagang diseputar kampus Islam, pertanyaan dasarnya adalah, yakinkah tentang kehalalan produk yang dijual?, kita bisa menjawab, sebagian besar pedagangnya adalah muslim, bisa jadi inilah yg menjadi alasan konsumen yakin saja dengan kehalalan produk yang dijual.

Mungkinkah produk di pedagang tersebut juga dipertanyakan kehalalannya?, jawabannya mungkin. Perlukah di sertifikasi halal?, untuk keamanan konsumen harusnya di tingkat pedagang juga diperlukan. Namun penyelenggaraannya perlu disederhanakan, seperti rutinnya lembaga pengawasan pasar (al hisbah) melakukan pengawasan.

Untuk mengatasi terbatasnya sdm dan jangkauan lembaga pengawasan pasar (al hisbah), maka perlu melibatkan masyarakat seperti optimalisasi kader halal, dan menyediakan hotline pengaduan masyarakat dan menyiapkan tim respon cepat untuk menjawab pengaduan masyarakat.

Menurut Liza Nora (2017), berdasarkan hasil riset, salah satu perilaku konsumen Indonesia adalah lebih religius, artinya kalau produsen tidak aware dengan pergeseran perilaku konsumen, maka lambat laun akan ditinggalkan oleh konsumen yang semakin religius. Supaya semua umat Islam Aware dengan kehalallan suatu produk, masing- masing kita mengedukasi orang-orang terdekat kita, mahasiswa, dll supaya mereka aware dengan hal tersebut.

BAGIAN 3

PANDUAN SINGKAT MEMBUAT PERENCANAAN KEUANGAN KELUARGA

Saat ini pertengahan bulan desember, lazimnya banyak perusahaan diakhir tahun, diadakan rapat evaluasi pencapaian kinerja semua divisi/bidang/departemen. Hasil evaluasi tersebut menghasilkan catatan evaluasi dan rekomendasi untuk pembuatan perencanaan tahun-tahun selanjutnya. Para karyawan dan pengusaha saat ini sedang sibuk mengevaluasi, dan menyusun rencana termasuk target-target tahun yang akan datang.

Mengapa banyak orang bersusah-susah menguras fikiran dan energi dan menyediakan waktu khusus untuk merencanakan usahanya?, salah satu jawabannya adalah karena ingin usahanya mempunyai kinerja yang lebih baik dimasa mendatang.

Apakah hal yang sama dilakukan untuk keluarga kita?, bukankah kita semua juga menginginkan keluarga yang lebih baik dimasa yang akan datang?, nah dengan demikian selayaknya pulalah para anggota keluarga menyempatkan diri, melakukan evaluasi, membuat perencanaan dan target keluarga untuk tahun yang akan datang.

Hal ini sangat penting, karena dikeluarga terdapat orang-orang yang sangat kita cintai, yang tentunya menginginkan yang terbaik dan semakin berkembang dimasa mendatang. Dengan demikian luangkan waktu dan fikiran anda untuk membuat perencanaan keluarga.

Dalam membuat perencanaan keluarga, paling tidak, ada 3 aspek yang perlu mendapat perhatian, yaitu : (1). Aspek pemenuhan kebutuhan akal. (2). Aspek pemenuhan kebutuhan jasmani. (3). Aspek pemenuhan kebutuhan ruhani. berikut akan saya uraikan satu persatu.

(1) Aspek pemenuhan kebutuhan akal.

Mengapa manusia yang diberikan amanah oleh Allah SWT untuk menjadi khalifah fil ard, karena manusia diberikan kelebihan akal fikiran, dengan akal fikiran, manusia bisa tumbuh, kuat melebihi makhluk Allah yang lain. Dengan demikian kita perlu menjaga dan menumbuhkan potensi akal pada setiap manusia, terutama keluarga kita. Kebutuhan akal tersebut berupa ilmu pengetahuan. Nah perlu dilakukan evaluasi, apakah sudah bertambah ilmu pengetahuan pada setiap individu dalam keluarga kita. Bisa jadi sebelum menikah dengan diri kita, istri kita adalah seorang sarjana, yang paling tidak sudah belajar 3 - 4 tahun disiplin ilmunya. Apakah setelah menikah istri kita semakin cerdas, atau sebaliknya? apakah setelah menikah istri kita malah menjadi tidak percaya diri ketemu dengan teman-temannya dan teman-teman suaminya, karena merasa sudah tidak nyambung berkomunikasi?

Kalau ini terjadi, maka kepala keluarga harus melakukan evaluasi, sudah layakkah para suami memberikan kesempatan kepada istri dan anak-anaknya dalam pemenuhan kebutuhan ilmu pengetahuan?

(2) Aspek jasmani.

Pemenuhan kebutuhan jasmani, berupa pemenuhan kebutuhan makanan yang bergizi dan cukup, dan dipastikan dari sumber yang halal dan sesuai takarannya. implikasinya adalah, jikalau sumber pemenuhan berasal dari sesuatu yang tidak halal, maka itu berarti perlu dievaluasi untuk ditinggalkan. Contohnya adalah pendapatan yang berasal dari korupsi dan subhat (meragukan). Yakinlah bahwasanya pendapatan dari sumber yang tidak halal, tidak akan membuat keluarga, menjadi tumbuh dengan baik dan berkah. yang terjadi adalah menimbulkan kegersangan, dan penyakit dalam keluarga. Bentuk lain dari kondisi ini adalah, jatuhnya anak-anak orang "berduit tidak halal" ke dalam pergaulan bebas, narkoba dan penyakit sosial lainnya. Dengan demikian berhati-hatilah dalam mencari sumber penghasilan, bukan saja perkara banyaknya namun juga harus memperhatikan kehalalannya.

Kemudian pemenuhan kebutuhan jasmani yang lain adalah, istirahat yang cukup dan pemenuhan kebutuhan biologis. implikasinya adalah, jika anda belum punya

rumah, maka direncanakanlah untuk memiliki rumah, yang layak, sehingga anda merasa tentram di dalamnya. Jika anda belum berumah tangga, maka rencanakanlah untuk berumah tangga, karena ini merupakan tuntunan Islam yang memberikan keberkahan dalam kehidupan anda. dan buatlah rencana liburan keluarga dan olahraga, karena ini akan menambah semangat anda dalam beraktivitas.

(3) Aspek pemenuhan kebutuhan ruhani.

Tidak kalah pentingnya dalam membuat parencanaan keluarga, adalah aspek pemenuhan kebutuhan ruhani. Kebutuhan ruhani adalah berupa dzikrullah dan pelajaran agama. direncanakan dengan baik apa yang seharusnya sudah didapatkan oleh anak-anak dan keluarga kita di tahun depan. buatlah perencanaan pemenuhan kebutuhan agama yang baik dalam keluarga, seperti mengagendakan dalam setiap minggu ada pengajian, yang rutin dan konsiten serta mempunyai target dan metode yang jelas, sholat berjamaah yang dihadiri oleh seluruh anggota keluarga, dll...ini posisinya sama dengan pemenuhan kebutuhan akal dan jasmani.

Untuk teknis penyusunannya, anda bisa merujuk pada pembuatan perencanaan yang baik, dimana perencanaan yang baik tersebut harus SMART (Specific, Measurable, Acceptable, Realistic, dan Time bound). singkatnya perencanaan yang baik adalah yang fokus, terukur, dapat diterima oleh lingkungan yang membuat dan melaksanakan perencanaan, mampu dilaksanakan, dan mempunyai panduan waktu pelaksanaan yang jelas termasuk anggaran yang jelas.

Yuk..yuk..yuk... mengadakan raker evaluasi dan membuat perencanaan keluarga tahun depan.

BAGIAN 4

MENGKAJI ULANG FUNGSI BUNGA DALAM PENGELUARAN INVESTASI

Pengeluaran investasi merupakan variabel penting dalam pembangunan ekonomi, karena melalui pembangunan ekonomi berdampak pada bergeraknya sektor riil yang berdampak pada terjadinya perluasan lapangan kerja, semakin luasnya lapangan kerja maka akan meningkatkan pendapatan masyarakat, jika pendapatan masyarakat meningkat maka akan berdampak pada semakin tingginya kesejahteraan masyarakat (asumsi cateris paribus), jika masyarakat pendapatannya tinggi maka akan mendorong semakin tingginya konsumsi masyarakat yang berakhir pada semakin meningkatnya permintaan, yang kembali akan memberi peluang yang menjanjikan kepada investor untuk menginvestasikan modalnya di Indonesia.

Jika lingkaran ini terjadi maka sektor riil akan bergerak, perekonomian akan berjalan dengan penuh gairah sehingga kesejahteraan masyarakat meningkat, peluang investasi besar dan menjanjikan, penganguran bisa di tekan pada level rendah, dan seterusnya. Namun kenyataanya adalah belum tentu mekanisme pasar seperti ini berlaku dengan baik, bahkan pasar hari ini malah menunjukkan pergerakan yang lambat, ada variable lain yang ternyata berpengaruh, apakah ini disebabkan oleh faktor suku bunga atau faktor lainnya.

Pada tulisan ini akan dibahas peranan suku bunga dalam pengeluaran investasi, apakah berpengaruh atau malah sebenarnya merugikan atau kontra produktif terhadap mekanisme pasar, apalagi ditinjau dari sisi hukum syariah. Dengan demikian untuk membatasi tulisan ini, perlu pembatasan masalah dan memperkuat terlebih dahulu pengertian suku bunga , pengertian investasi dalam konteks ekonomi konvensional, setelah itu baru dilihat dari sudut pandang hukum syariah.

Pengertian Suku Bunga

David Ricardo berpendapat bunga adalah jika memang banyak yang dapat dilakukan dengan mengunakannya, banyak pula yang diberikan dengan mengunakannya.[1] Dari pendapat David ricardo ini terlihat dengan jelas bahwa Ricardo memperbolehkan adanya bunga, dengan pengandaian jika dengan bunga banyak yang dapat dilakukan maka , dengan mengunakan bunga ini pula akan banyak hal yang akan dihasilkan dari pengunaan bunga tersebut.

Sedangkan Keyness dengan aliran klasiknya mengecam bunga ini dengan pendekatan teori produktivitas. Dia menyatakan bahwa bunga yang dibayarkan karena adanya produktivitas modal.[2] Dari pendapat Keyness ini dapat dilihat bahwa pada dasarnya Keyness membenarkan adanya bunga namun persyaratannya adalah jika bunga tersebut timbul dari produktivitas modal, dengan demikian sebaliknya jika modal tersebut

[1] Djasmin Saladin, H. 2000. "Konsep Dasar Ekonomi dan Lembaga Keuangan Islam" (hlm. 47). Bandung: Linda Karya

[2] Djasmin Saladin,Op cit, hal 47

tidak produktif maka tidak layak adanya bunga terhadap modal tersebut.

Sedangkan Bohm Bawaer mengangap bahwa bunga itu timbul karena orang lebih menyukai barang di masa datang, dan menganggap bunga adalah diskonto yang harus dibayarkan. Bunga ditentukan oleh penyediaan dan permintaan akan dana yang dipinjam.[3] Disini terlihat bunga tersebut timbul karena adanya perilaku orang yang menyukai barang dimasa yang akan datang, dengan demikian bunga diangap sebagai biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan barang dimasa yang akan datang, disini kita dapatkan melihat Boowner yang mengangap wajar sekali adanya bunga.

Islam berbicara Bunga

Sebelum jauh membahas tentang bunga dalam investasi maka perlu dikaji telebih dahulu apakah bunga tersebut termasuk riba atau tidak, karena ini akan sangat

[3] Djasmin Saladin,Op cit, hal 47

mempengaruhi pemaparan tulisan ini, maka akan diulas sebagai berikut :

Al-qur'an, dengan jelas mengulas tentang riba sebagai berikut :

"Orang-orang yang makan (mengambil) riba[4] tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila.[5] Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli

dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah

---

[4] Riba itu ada dua macam: Nasiah dan Fadhl. Riba nasiah ialah pembayaran lebih yang disyaratkan oleh orang yang meminjamkan. Riba fadhl ialah penukaran suatu barang dengan barang yang sejenis, tetapi lebih banyak jumlahnya karena orang yang menukarkan mensyaratkan demikian, seperti penukaran emas dengan emas, padi dengan padi, dan sebagainya. Riba yang dimaksud dalam ayat ini riba nasiah yang berlipat ganda yang umum terjadi dalam masyarakat Arab zaman jahiliyah.(penjelasan terjemah; penulis)

[5] Maksudnya: orang yang mengambil riba tidak tenteram jiwanya seperti orang kemasukan syaitan.(Penjelasan terjemah; penulis)

diambilnya dahulu[6] (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya"[7].

Riba berasal dari kata Rabiyah dan Rabwah yang artinya Bukit atau tanah tinggi. Riba secara teknis berarti mengambil tambahan dari modal pokok tanpa ada imbalan penganti yang dapat dibenarkan oleh Syariah Islam.[8] Dengan demikian maka jelas bahwa islam melarang riba dengan berbagai konsekuensinya. Namun yang menjadi pertanyaan selanjutnya adalah apakah bunga sama dengan riba, untuk menjawab pertanyaan ini maka ada beberapa pendapat sebagai berikut :

Afif Abdul Fattah Thabbarah[9] berpendapat bahwa memungut rente (bunga) adalah haram hukumnya, karena islam telah menetapkan bahwa pemilik modal dan orang yang mengusahakannya harus bersepakat dalam

[6] Riba yang sudah diambil (dipungut) sebelum turun ayat ini, boleh tidak dikembalikan.(Penjelasan terjemah; penulis)
[7] Al-Qur'an nul Karim, Depag "Surat Al-Baqarah ayat 275"
[8] Djasmin Saladin, Op Cit, hal 48
[9] Djasmin Saladin, Op Cit, hal 49

untung dan rugi. Sedangkan penetapan bunga tidak demikian.

Dr. Muhammad Hatta berpendapat bahwa bunga yang dibayarkan perusahaan atau peminjam yang sifatnya produktif tidak dilarang, dan yang dilarang adalah yang bersifat konsumtif.[10] Dengan demikian Hatta selaras dengan Keyness, yang melihat dilarang atau tidaknya tergantung dari produktivitas uang tersebut, jika dijadikan modal untuk hal yang sifatnya produktif maka tidak dilarang, sebaliknya jika digunakan untuk hal yang tidak produktif semisal konsumtif maka bunga tersebut dilarang.

Untuk memperjelas posisi riba yang sebenarnya maka beberapa ulama mengemukakan macam-macam riba sebagai berikut:[11]

1. Riba Fadli, ialah menukarkan dua barang yang sejenis tetapi tidak seimbang atau tidak sama.

[10] Djasmin Saladin, Op Cit, hal 49
[11] Djasmin Saladin, Op Cit, hal 49

2. Riba Qardli, ialah meminjam dengan syarat memberikan keuntungan bagi yang meminjamkannya.
3. Riba Jad, ialah berpisah dari tempat terjadinya aqad sebelum pengalihan hak milik dilaksanakan.
4. Riba Nasa', ialah penukaran yang diisaratkan terlambat dari salah satu barang.

Keempat macam riba diatas dilarang, dalam perwujudannya karena dapat menimbulkan kerugian salah satu pihak, bahkan mungkin dapat menyengsarakan pihak lain.

Dengan demikian, apakah bunga tersebut sama dengan riba, maka para ulama berpendapat sebagai berikut:[12]

Dengan tegas mengharamkan bunga bank, mereka mengangap bahwa bunga yang diberlakukan oleh bank adalah riba, karena Allah melarang riba walaupun sedikit untuk menutupi pintu kejahatan. Menurut pendapat ini penitipan sesuatu oleh bank (sepihak) tidak sesuai dengan

[12] Djasmin Saladin, Op Cit, hal 49-50

kesepakatan atau azas persekutuan jual beli (untung dan rugi ditangung bersama).

Menghalalkan bunga bank, mereka mengangap bahwa bunga bank itu halal hukumnya, karena bank tersebut bersifat produktif dan pada masa ini tidak ada jalan yang harus ditempuh untuk dapat hidup seperti ummat lain. Maka keadaanya sudah darurat. Oleh karena itu darurat pula hukumnya mengikuti sistem berniaga melalui saluran bank. Salah seorang pengikut ini adalah Prof.DR. Muh. Abdullah Al-arabi.

Bersifat produktif halal dan sebaliknya. Pendapat ketiga ini melihat produktif atau konsumtifnya pelaksanaan muamalah tersebut. Apabila produktif maka diangap halal, sebaliknya apabila konsumtif haram hukumnya atau riba. Dari ketiga Main stream pendapat para ulama dan cendikiawan tentang apakah bunga tersebut riba atau tidak, maka penulis lebih cendrung sependapat dengan Main stream yang pertama dengan alasan, karena tidaklah tepat apabila dikatakan bahwa pada saat yang sudah modern ini dan terdapat pilihan investasi non

bunga dikatakan pada saat ini masih dalam kondisi darurat, dan rasanya terlalu dipermudah untuk mengatakan kondisi hari ini masih tidak ada alternatif non bunga yang bisa dilakukan sehingga diambil Rukhsah terhadap bunga bank yang ada. Alasan lainnya adalah kalau suatu pinjaman tersebut dilihat dari sisi apakah produktif atau konsumtif, maka ini sulit untuk diukur, karena sejarah telah membuktikan bahwa banyak sekali data yang memberi kesimpulan ternyata dengan sistem bunga ini maka modal akan bertambah berlipat-lipat dan yang sengsara adalah si peminjam. Sebagai studi kasus adalah utang Indonesia, yang sampai hari ini tidak mampu membayar pokok pinjaman yang dulu pernah dipinjam pihak pemerintah maupun swasta, dengan demikian bisa diprediksi kapan bangsa ini akan mampu membayar hutangnya jika ternyata yang dibayar setiap tahunnya hanya sebagian kecil dari bunganya saja.

Dengan demikian bunga dalam penulisan tulisan ini adalah riba yang diharamkan dalam islam, karena banyak mudharat yang akan ditimbulkannya.

Pengertian Investasi

Investasi dapat diartikan sebagai pengeluaran atau perbelanjaan penanam modal atau perusahaan untuk membeli barang-barang modal dan perlengkapan-perlengkapan produksi untuk menambah kemampuan memproduksi barang-barang dan jasa-jasa yang tersedia dalam perekonomian.[13] Dalam konteks makro maka pengeluaran dan perbelanjaan pemerintah untuk membeli atau membiayai alat-alat produksi untuk meningkatkan nilai tambah maupun besarnya kuantitas produksi baik barang maupun jasa.

Pengertian Hukum Syariah

Pengertian hukum dalam hukum positif, sebagaimana disebutkan E. Utrecht, SH, ialah[14] : "Himpunan peraturan-peraturan (perintah-perintah dan larangan-larangan) yang mengurus tata tertib suatu masyarakat dan karena itu harus ditaati oleh masyarakat itu". Sedangkan

[13] Sukirno, Sadono. 1994. "Pengantar Teori Makro Ekonomi, edisi kedua" (hlm. 107). Jakarta: Raja Grafindo Persada

[14] Muhammad Anwar Ibrahim. 2003. "Teori Akad, Menurut Fiqh Islam" (hlm. 23). Bahan Mata Kuliah Fiqh Muamalah PSKTTI UI.

pengertian hukum menurut ahli ushul fiqh adalah Khithab (titah) Allah Ta'ala tentang perbuatan mukallaf (subyek hukum), baik menuntut atau memperbolehkan atau menjadikan sesuatu.[15]

Sedangkan Syariat tersebut menurut beberapa pendapat seperti Ibnu Abbas r.a mengatakan maksud Syariah ialah petunjuk yang jelas. Qatadah mengatakan meksudnya ialah ketentuan-ketentuan, batasan-batasan, perintah dan larangan. Ibnu Zaid, mengatakan maksudnya ialah din.[16]

Sedangkan Fakhrurrozi, menjelaskan bahwa syariat adalah hal-hal yang ditetapkan Allah SWT atas para mukallaf (orang yang dibebani melaksanakan hukum Allah Ta'ala) supaya mereka laksanakan (patuhi).[17]

Sedangkan At Thahanawi mengemukakan defenisi Syariat ialah hukum-hukum yang disyari'atkan Allah Ta'ala untuk hamba-hamba-Nya, yang disampaikan oleh salah seorang nabi dari nabi-nabi, (semoga Allah Ta'ala mencurahkan rahmat dan kesejahteraan kepada mereka,

---

[15] Dikutip dari Al-Baidhawi, Minhajul al-Ushuli fi 'ilmi al-Ushuli dan Al-Badakhsyi, (Kairo:Shubeih), hal 30 dalam Dr. Anwar Ibrahim, Op Cit, hal 23

[16] Dr. Anwar Ibrahim, Op Cit, hal 13

[17] Dikutip dari Fakhrurrazi, Tafsir Al-Kabir, (Teheran:dar Al-Kutub Al-'Ilmiyyah), cet. Ke II, XII, hal 12, dalam Anwar Ibrahim, Op Cit, hal 13

begitu pula kepada Nabi kita Muhammad SAW), baik hukum-hukum tersebut tentang amal perbuatan maupun akidah.[18]

Dengan demikian maka untuk membatasi penulisan maka definisi hukum syariat dalam penulisan ini adalah Titah Allah Ta'ala tentang perbuatan mukallaf, baik menuntut atau memperbolehkan atau menjadikan sesuatu yang telah ditetapkan Allah SAW supaya dilaksanakan.

Peranan Suku Bunga dalam Pengeluaran Investasi dalam Ekonomi Konvensional

Investasi tergantung dari tingkat bunga; jika tingkat bunga riil naik maka akan menaikkan Cost of Capital (CoC) sehingga menurunkan investasi (hubungan antara investasi dan tingkat bunga riil terbalik).[19] Dengan demikian semakin tinggi tingkat bunga riil maka akan menyebabkan semakin rendahnya investasi, dan sebaliknya, karena dalam logika investasi jika suku bunga

[18] Muhammad Anwar Ibrahim, Op Cit, hal 14.

[19] Tedy Herlambang, dkk. 2001. "Ekonomi Makro Teori, Analisis, dan Kebijakan" (hlm. 237). Jakarta: Gramedia Pustaka Utama

tinggi maka biaya dari mendapatkan modal (Cost of Capital) tersebut akan semakin tinggi, hal ini akan berakibat semakin besarnya beban modal yang akan di tangung pihak investor, didalam mengelola dan mengembalikan modal tersebut dimasa yang akan datang.

Jika Cost of Capital (CoC) tinggi maka akan berakibat kepada beberapa alternatif yang bisa dilakukan pihak investor dalam mengelola dana tersebut, seperti

(1). Akan meningkatkan harga produk, hal ini tidak mudah untuk dilakukan karena jika harga output naik, maka hukum permintaan akan berlaku berdampak pada penurunan permintaan terhadap barang tersebut, karena pendapatan masyarakat tetap, hal ini akan berakibat pada lesunya perekonomian.

(2). Karena besarnya Cost of Capital (CoC) dapat berkibat terjadinya rasionalisasi pemakaian tenaga kerja (PHK), ini berakibat lebih luas lagi akan terjadinya penambahan penganguran, nah jika hampir semua perusahaan mempunyai modal dari pinjaman dengan sistem bunga dan kondisi bunga riil naik, maka akan berakibat pada

penganguran masal. Ini semua akan berdampak pada kelesuan bahkan hancurnya perekonomian, karena jika ini terjadi maka akan ada dampak rembesan lainnya (Multiplier effect) yang bisa berakibat lebih parah lagi.

Dengan demikian dapat dilihat dalam ekonomi Konvensional peranan suku bunga sangat mempengaruhi perkembangan maju atau mundurnya perkonomian suatu negara. Jika suku bunga riil, mengalami kenaikan maka akan berdampak melambatnya pergerakan sektor riil, yang berdampak luas dan langsung ataupun tidak langsung akan berpengaruh pada sektor moneter.

Ketika sektor riil tidak mampu bergerak maksimal dan sektor moneter tergangu maka yang terjadi adalah resesi. Demikian strategisnya faktor suku bunga menentukan pergerakan investasi dalam ekonomi Konvensional.

Peranan Suku Bunga dalam Pengeluaran Investasi dalam hukum Syariat

Dengan demikian maka kita tidak dapat melihat peranan suku bunga dalam pengeluarn Investasi menurut hukum

syariat, karena dari uraian diatas telah jelas terdeskripsikan bahwa, suku bunga tersebut merupakan salah satu bentuk riba, dengan demikian penulis berpendapat bahwa islam tidak membenarkan riba, walaupun itu untuk investasi. Untuk melihat bagaimana pengeluaran Investasi yang non Ribawi dalam hukum syariat, maka pembahasan ini akan mengesampingkan aspek riba dengan segala macam kelemahan baik secara teoritis maupun empiris yang sekarang kita rasakan. Maka cendikiawan muslim perlu merekontruksi teori investasi dengan menghilangkan variable bunga dalam analisisnya.

Beberapa langkah alternatif

Dalam perkembangan investasi mutakhir kita mengetahui bahwa terdapat alternatif, sumber investasi non ribawi di dunia perbankan kontemporer, bahkan ini sedang berkembang pesat seperti bagi hasil, obligasi syariah, sukuk, dan lain sebagainya.

Disamping itu kita perlu merekontruksi teori Investasi minus bunga, dengan optimalisasi peran teknologi, dan

peningkatan nilai tambah. dan sangat di yakini, sesungguhnya faktor bunga menjadi beban dalam investasi, artinya dengan dihilangkan faktor bunga dalam investasi akan mendorong peningkatan produktivitas modal yang ada, dalam bentuk investasi riil yang berdampak pada kesejahteraan masyarakat.

Sebagai penutup dalam BAB ini:

1. Dalam Hukum syariat maka terdapat tiga pendapat tentang apakah bunga untuk investasi termasuk riba atau tidak, yaitu : jelas-jelas tidak termasuk, termasuk, dan yang ketiga adalah jika untuk investasi maka tidak termasuk riba. Penulis berkeyakinan bahwa bunga untuk investasi tetap dikategorikan riba yang telah jelas hukumnya dalam syariat.
2. Dengan demikian maka dalam hukum syariat tidak terdapat variabel bunga dalam teori investasi, dengan demikian perlu direkontruksi teori investasi yang sekarang ada.
3. Variabel lain yang masih berlaku dalam ekonomi syariah adalah pengaruh positif teknologi, value added dan lain-lain.

BAGIAN 5

KEISTIMEWAAN WAKAF UANG

Dahulu kala, ketika mendengar kata wakaf maka langsung terbayang oleh kita adalah masjid, tanah masjid, tanah kuburan, bangunan sekolah, pondok pesantren, yayasan sosial, dan lain-lain yang diasosiasikan dengan benda tidak bergerak. Beberapa tahun terakhir sudah diperkenalkan wakaf uang. Wakaf uang memberi peluang kepada semua orang untuk berwakaf, walaupun tidak mempunyai tanah, bangunan. Setiap orang mempunyai kesempatan untuk mendapatkan keistimewaan wakaf. Para sahabat berlomba dalam beribadah wakaf, seperti tergambar dalam perkataan Jabir ra berikut ini: "Tak ada seorang sahabat Rasul pun yang memiliki kemampuan kecuali berwakaf."

Kata Wakaf berasal dari bahasa Arab (*waqafa - yaqifu - waqfa*) yang berarti berhenti, persamaannya adalah habasa, atau (*habasa – yahbisu – habsan wa mahbasa*). Pada zaman Nabi saw dan para sahabat dikenal dengan istilah

habs, tasbil, atau tahrim. Belakangan baru dikenal waqf. Wakaf adalah suatu institusi khusus dalam Islam dengan jalan pemilik melepaskan hak miliknya, untuk selanjutnya menjadi milik Allah dengan maksud agar harta tersebut dimanfaatkan selamanya untuk tujuan kebaikan, termasuk untuk keperluan keluarganya (Fathurrohman, 2006, , 2018).

Dalam UU Wakaf No. 41 tahun 2004, Wakaf diartikan sebagai perbuatan hukum orang yang berwakaf (wakif) untuk memisahkan dan/atau menyerahkan sebagian harta benda miliknya untuk dimanfaatkan selamanya atau untuk jangka waktu tertentu sesuai dengan kepentingannya guna keperluan ibadah dan/atau kesejahteraan umum menurut syariah.

Harta benda wakaf hanya dapat diwakafkan apabila dimiliki dan dikuasai oleh pemberi wakaf (wakif) secara sah. Harta benda wakaf terdiri dari :

1. Benda tidak bergerak

Benda tidak bergerak meliputi : (a). hak atas tanah sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku baik yang sudah maupun yang belum terdaftar.

(b). bangunan atau bagian bangunan yang berdiri di atas tanah. (c). tanaman dan benda lain yang berkaitan dengan tanah; (d). hak milik atas satuan rumah susun sesuai dengan ketentuan peraturan perundangundangan yang berlaku. (e). benda tidak bergerak lain sesuai dengan ketentuan syariah dan peraturan perundangundangan yang berlaku.

2. Benda bergerak.

Benda bergerak adalah harta benda yang tidak bisa habis karena dikonsumsi, meliputi : (a). uang. (b). logam mulia. (c). surat berharga. (d). kendaraan. (e). hak atas kekayaan intelektual. (f). hak sewa; dan (g). benda bergerak lain sesuai dengan ketentuan syariah dan peraturan perundangundangan yang berlaku.

Penggunaan wakaf uang telah lama dikenal dalam pemerintahaan Islam. M.A. Mannan, menyebutkan bahwa penggunakan wakaf uang telah ada semenjak zaman pemerintahan Utsmaniyah. Penggunakan wakaf uang juga dikenal pada masa kekhalifahan Ottoman. Di Indonesia pada tanggal 11 Mei 2002 Komisi Fatwa Majelis

Ulama Indonesia (MUI) telah menetapkan fatwa tentang wakaf uang, sebagai berikut:

1. Wakaf uang (Cash Wakaf/Waqf al-Nuqud) adalah wakaf yang dilakukan seseorang, kelompok orang, lembaga atau badan hukum dalam bentuk uang tunai
2. Termasuk kedalam pengertian uang adalah surat-surat berharga
3. Wakaf uang hukumnya jawaz (boleh)
4. Wakaf uang hanya boleh disalurkan dan digunakan untuk hal-hal yang dibolehkan secara syar'i
5. Nilai pokok wakaf uang harus dijamin kelestariannya, tidak boleh dijual, dihibahkan dan atau diwariskan.

Referensi wakaf dalam al-Qur'an

Pertama, Firman Allah Swt.: "Kamu sekali-kali tidak sampai kepada kebajikan (yang sempurna), sebelum kamu menafkahkan sebagian harta yang kamu cintai. Dan apa saja yang kamu nafkahkan, maka sesungguhnya Allah mengetahuinya" (QS. Ali Imran [6] : 92).

Kedua. Firman Allah Swt.: "Perumpamaan (nafkah yang dikeluarkan oleh orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir; pada tiap-tiap bulir: seratus biji. Allah melipatgandakan (ganjaran) bagi siapa yang Dia kehendaki. Dan Allah Maha Luas (kurnia-Nya) lagi Maha Mengetahui." (QS. AL Baqarah [2]: 261).

"Orang orang menafkahkan hartanya di jalan Allah kemudian mereka tidak mengiringi apa yang dinafkahkannya itu dengan menyebut-nyebut pemberiannya dan dengan tiada menyakiti (perasaan penerima), mereka memperoleh pahala di sisi Tuhan mereka. Tidak ada kekhawatiran terhadap mereka dan tidak (pula) mereka bersedih hati." (QS. AL Baqarah [2]: 262).

Referensi wakaf dalam hadis Nabi Saw.

Diriwayatkan dari Abu Hurairah ra bahwa Rasulullah SAW bersabda, "Apabila manusia meninggal dunia, terputuslah (pahala) amal perbuatannya kecuali dari tiga

hal yaitu kecuali dari sedekah jariyah (wakaf), ilmu yang dimanfaatkan, atau anak shaleh yang mendo'akannya." (H.R. Muslim, al-Tirmidzi, al-Nasa'i, dan Abu Daud).

"Diriwayatkan dari Ibnu Umar ra bahwa Umar bin al-Khathab ra memperoleh tanah (kebun) di Khaibar; lalu ia datang kepada Nabi SAW untuk meminta petunjuk mengenai tanah tersebut. Ia berkata, " Wahai Rasulullah ! Saya memperoleh tanah di Khaibar; yang belum pernah saya peroleh harta yang lebih baik bagiku melebihi tanah tersebut; apa perintah engkau (kepadaku) mengenainya ?" Nabi Saw. menjawab : "Jika mau, kamu tahan pokoknya dan kamu sedekahkan (hasil)-nya."

Ibnu Umar berkata, "Maka, Umar menyedekahkan tanah tersebut, (dengan mensyaratkan) bahwa tanah itu tidak dijual, tidak dihibahkan, dan tidak diwariskan. Ia menyedekahkan (hasil)-nya kepada fuqara, kerabat, riqab (hamba sahaya, orang tertindas), sabilillah, ibnu sabil, dan tamu. Tidak berdosa atas orang yang mengelolanya untuk memakan dari (hasil) tanah itu secara ma'ruf (wajar) dan memberi makan (kepada orang lain) tanpa

menjadikannya sebagai harta hak milik." Rawi berkata, "Saya menceritakan hadits tersebut kepada Ibnu Sirin, lalu berkata 'ghaira muta'tsilin makan (tanpa menyimpannya sebagai harta hak milik)." (H.R. al-Bukhari, Muslim, al-Tirmidzi, dan al-Nasa'i).

Diriwayatkan dari Ibnu Umar ra ; ia berkata, Umar ra berkata kepada Nabi Saw., "Saya mempunyai seratus saham (tanah, kebun) di Khaibar, belum pernah saya mendapatkan harta yang lebih saya kagumi melebihi tanah itu; saya bermaksud menyedekahkannya." Nabi SAW berkata, "Tahanlah pokoknya dan sedekahkan buahnya pada sabilillah." (H.R. al-Nasa'i).

Pendapat ulama tentang wakaf uang

Pendapat Imam al-Zuhri (w.124 II.) bahwa mewakafkan dinar hukumnya boleh, dengan cara menjadikan dinar tersebut sebagai modal usaha kemudian keuntungannya disalurkan pada mauquf 'alaih (yang menerima manfaat).

Mutaqaddimin dari ulama mazhab Hanafi membolehkan wakaf uang dinar dan dirham sebagai pengecualian, atas

dasar Istihsan bi al-'Urfi, berdasarkan atsar Abdullah bin Mas'ud ra : "Apa yang dipandang baik oleh kaum muslimin maka dalam pandangan Allah adalah baik, dan apa yang dipandang buruk oleh kaum muslimin maka dalam pandangan Allah pun buruk." Pendapat sebagian ulama mazhab al-Syafi'i : "Abu Tsaur meriwayatkan dari Imam al-Syafi'I tentang kebolehan wakaf dinar dan dirham (uang) ."

Keistimewaan wakaf uang

Sering kali yang kita ingat adalah, zakat, infaq dan shadaqah, padahal wakaf mempunyai keistimewaan berikut:

1. Pahalanya terus mengalir sekalipun yang berwakaf sudah meninggal.

Didasarkan pada hadis Nabi saw: "Jika manusia mati, terputuslah amalnya kecuali tiga: sedekah jariah, ilmu yang dimanfaatkan, atau anak salih yang mendoakannya". (HR Muslim, Abu Dawud, at-Tirmidzi, an-Nasa'i dan Ahmad).

Imam al-Nawawi, dalam Syarah Shahih Muslim menjelaskan hadis di atas sebagai berikut: "Para ulama menyatakan, amal perbuatan orang yang telah meninggal dunia terputus dengan kematiannya kecuali tiga hal ini. Tiga perkara tersebut berasal dari usaha orang yang telah meninggal itu. Sesungguhnya anak shaleh termasuk hasil usahanya; demikian pula dengan ilmunya yang terus diajarkan atau dikaji setelah kematiannya; dan sedekah jariyah, yakni wakaf.

2. Terus menerusnya manfaat walaupun generasi berganti.

Pemberi wakaf (wakif) akan mendapat pahala yang terus-menerus dan berlipat-lipat. Oleh karena itu, kita dapatkan para sahabat adalah orang-orang yang sangat bersemangat mewakafkan hartanya. Umar bin al-Khathab, sebagaimana dijelaskan dalam hadis, memiliki tanah yang sangat bernilai bagi beliau karena hasil dan manfaatnya yang begitu besar. Namun, beliau menginginkan harta itu untuk akhiratnya, beliau menwakafkannya.

Termasuk wakaf yang dilakukan oleh para sahabat sahabat Utsman bin 'Affan. Ketika Nabi datang di kota Madinah dan tidak menjumpai air yang enak rasanya selain air sumur yang dinamai Rumah, beliau bersabda:

"Tidaklah orang yang mau membeli sumur Rumah kemudian dia menjadikan embernya bersama ember kaum muslimin (yaitu menjadikannya sebagai wakaf dan dia tetap bisa mengambil air darinya) itu akan mendapat balasan lebih baik dari sumber tersebut di surga."Utsman mengatakan, "Aku pun membelinya dari harta pribadiku." (HR. at-Tirmidzi dan dinyatakan hasan oleh asy-Syaikh al-Albani).

Bahkan, sahabat Jabir mengatakan "Tidak ada seorang pun di antara para sahabat Nabi yang memiliki kemampuan (untuk berwakaf) melainkan dia akan mengeluarkan hartanya untuk wakaf."

Rasulullah adalah suri teladan dalam seluruh kebaikan, termasuk wakaf. Sahabat 'Amr ibn al-Harits mengatakan,"Setelah Rasulullah wafat, beliau tidak meninggalkan dirham, dinar, dan budak lelaki atau perempuan. Beliau hanya meninggalkan seekor bighal (yang diberi nama) al-Baidha', senjata, dan tanah yang

telah beliau jadikan sebagai sedekah." (HR. al-Bukhari). Al-Imam Ibnu Hajar dalam Fathul Bari menjelaskan riwayat ini, "Beliau menyedekahkan manfaat dari tanahnya. Hukumnya adalah hukum wakaf."Kaum muslimin yang bersemangat mencontoh Rasulullah dan menginginkan keutamaan yang besar, tidak akan menyia-nyiakan pintu kebaikan yang berupa wakaf ini, baik wakaf yang ditujukan sebagai tempat ibadah maupun yang lainnya, berupa kegiatan pendidikan, dakwah, dan sosial. Dengan izin Allah, hal ini akan menjadi kebaikan yang besar bagi kaum muslimin dan menjadi sebab baiknya kehidupan sebuah masyarakat.

3. Wakaf mempunyai watak Abadi

Maknanya wakaf tidak akan habis sampai hari kiamat, ketika umat berwakaf, maka nadzhir (pengelola) mempunyai kewajiban untuk menjaga wakaf tersebut dari masa ke masa, wakaf tidak akan berkurang, malah terus bertambah. Sebagai contoh nyata adalah sampai hari ini masih terdapat rekening atas nama Ustman bin Affan di bank syariah Saudi, yang merupakan akumulasi dari pengelolaan wakaf yang pernah dilakukannya ribuan

tahun yang lalu (voa.muslim.com). Sebagai bukti lain adalah wakaf Habib Abdurrahman berasal dari daerah Bugak, Peusangan, Matang Glumpangdua, Kabupaten Bireuen, Aceh, dua ratus tahun yang lalu, didekat masjidil Haram, yang dikelola kerajaan Saudi Arabia, sampai sekarang terus berkembang dan manfaatnya diberikan ke Jemaah Haji Sceh setiap tahunnya (detik.com).

4. Wakaf uang stimulus pengembangan wakaf Indonesia.

Menurut data departemen agama terdapat 1.266.672.406 M2 tanah wakaf di Indonesia, di 403.845 lokasi. Konon ini merupakan tanah wakaf terluas di dunia. Sayangnya pengelolaan wakaf di Indonesia, masih berupa pengelolaan tanah, masjid, kuburan, madrasah, sekolah, pondok pesantren, yang belum dikelola maksimal.

Menurut Nasution dalam H.M Cholil Nafis (2009), Jika 20 juta saja ummat Islam di Indonesia berwakaf, maka potensinya mencapai Rp. 7,2T pertahun, hanya dengan wakaf Rp. 1.000 perhari / Rp. 30.000,- perbulan. Begitu besarnya potensi wakaf uang yang bisa dikelola, untuk

mengembangkan tanah wakaf yang sangat banyak tersebut.

5. Terbukti menjadi solusi, termasuk bidang pendidikan dan jaminan sosial.

Universitas Al-Azhar Mesir menjadi contoh nyata wakaf memberikan kontribusi nyata dan solutif dalam pengelolaan wakaf produktif, dan ternyata juga diikuti oleh kampus-kampus besar di dunia. Lantas tidak ada alasan yang memadai jika kampus-kampus dan lembaga pendidikan di Indonesia tidak menerapkan konsep wakaf dalam pengelolaan keuangan pendidikan.

Bisa jadi belum maksimalnya pengelolaan sistim keuangan wakaf pada pendidikan di Indonesia, karena minimnya edukasi sistim wakaf dan dampaknya dalam sistim pendidikan di kampus, jika sosialisasi terus digencarkan, workshop diadakan, semoga melahirkan pemahaman yang baik tentang wakaf, yang melahirkan mal nyata kegiatan wakaf yang solutif bagi permasalahan mendasar masyarakat, yaitu pendidikan, kesehatan dan bisnis.

6. Fleksibel

Wakaf uang memberikan kebebasan kepada wakif untuk berwakaf dengan fleksibel dari jumlah, tempat dan masa, artinya tidak menunggu wakif (pemberi wakaf) mempunyai tanah dahulu, mempunyai bangunan dahulu, menjadi kaya dahulu, berapapun kekayaan yang dimiliki jika pemahaman wakaf sudah baik, maka tidak halangan bagia siapapun untuk berwakaf

Tidak ada alasan lagi bagi kaum muslimin untuk tidak berwakaf, sekali lagi berwakaf adalah amalan mulia para sahabat, dengan adanya wakaf uang membuka peluang untuk beramal secara maksimal. Suatu hari kita sudah meninggal, namun pahala wakaf kita terus mengalir, disaat kita sudah tidak bisa berbuat apapun, maka bersegeralah datang ke lembaga keuangan syariah untuk berwakaf uang.[20]

[20] Referensi:
1. UU No 40 tahun 2004 tentang Wakaf
2. Keputusan Fatwa Komisi Fatwa Majelis Ulama Indonesia Tentang Wakaf Uang
3. Dan sumber lain yang relevan

BAGIAN 6

IDE INOVATIF SANGATLAH BERHARGA, DAN CIRI ERA REVOLUSI 4.0

Era milenial ditandai dengan bebasnya generasi untuk berekspresi, termasuk ekspresi dibidang bisnis. Menjamur generasi milenials yang menjadi pebisnis, dengan berbagai cara, metode dan inovasinya. Sesuatu yang dianggap sepele oleh generasi sebelumnya, bisa menjadi nyata, bermanfaat dan menghasilkan laba ditanggan dingin generasi milenials.

Berbagai cara dilakukan, untuk memulai start up, ada seminar wirausaha, motivasi bisnis, coach bisnis, kompetisi bisnis, kompetisi bisnis plan, dan lain-lain. Berbagai event diadakan agar ide inovatif didapatkan dan dijalankan. Ini adalah energi baru ekonomi yang menggerakkan sektor riil dan perlu disyukuri.

Suatu hari saya tersentak oleh tanggapan teman, ketika saya menyarankan kepadanya untuk mengikuti sejenis kompetisi ide bisnis kreatif dan inovatif yang diadakan oleh suatu lembaga. Teman saya bilang begini: "mas, ngak rugi tuh, ide kita diberikan ke panitia acara, dengan iming-iming mendapat modal seratusan juta, lantas semua ide peserta masuk ke tim panitia, kemudian, siapa yang jamin, ide tersebut tidak disalah gunakan?"

Teng…saya tercenung…
Iya juga…dengan bermodalkan seratusan juta, berlomba-lombalah peserta kompetisi memberikan idenya kepada lembaga yang mengadakan event tersebut. Membuka peluang ide tersebut digunakan secara langsung, atau dimodifikasi terlebih dahulu oleh orang-orang yang tidak bertangung jawab.

Saat yang sama, sepertinya belum ada kode etik, bahwa ide peserta tidak diperbolehkan dipergunakan utuh, ataupun sebagian oleh pihak lain, tanpa izin dari yang punya ide. Apalagi ide tersebut masih jauh untuk

diuruskan Hak Kekayaan Intelektual (HAKI), apalagi patent.

Untuk itu, generasi milenials yang kreatif dan inovatif, perlu memilih dengan tepat kemana ide bisnismu diberikan, carilah lembaga-lembaga kredibel yang menjalankan etika dengan disiplin, sehingga ide anda tidak dimanfaatkan sebagian maupun keseluruhan tanpa mengikutkan anda.

Bagi sebagian kecil generasi milenials yang belum aware dengan kejelian teman-temannya membuat peluang-peluang baru, salah satunya peluang bisnis, maka sadarilah era telah berubah, revolusi 4.0 dan distruptif sedang berjalan, jikalau tidak peduli, waktu terus mengilas dan terus menelan korban. Maka perlu memahami revolusi industry 4.0, dengan mengetahui ciri-cirinya (m.bernas.id), seperti:

1. *Robotic Automation*

Kebalikan dari abad 19 yang menggunakan massa yang banyak dalam melakukan proses produksi. Di abad 21 pekerjaan manusia banyak diambil alih oleh robot, karena

dinilai lebih efektif dan efisien. Perusahaan tidak perlu lagi membayar karyawan dengan jumlah besar. Cukup mengeluarkan biaya perawatan. Sehingga bisa memangkas pengeluaran, inilah yang disebut distrupsi, memangkas proses dan pengeluaran produksi.

2. *3D Printer*

Printer pada umumnya menghasilkan 2D, era sekarang printer bisa mencetak dengan hasil dalam bentuk 3D. bahkan membuat pakaian, membangun rumah akan semudah nge print dikertas. Semua bisa didesain sesuai dengan keinginan masing-masing orang. Mungkin bayangan seperti ini terlihat masih sangat jauh. Namun tak dapat dipungkiri bahwa perubahan terjadi sama cepatnya dengan teknologi informasi dan komunikasi yang terus bergerak maju. Kini sudah ada perusahaan Rusia yang bergerak dibidang konstuksi, mereka mengunakan printer 3D dalam membangun sebuah bangunan.

3. *Internet of Things*

Kecepatan internet akan terus bertambah, segala sesuatu dalam hidup ini terhubung dengan internet. Mungkin

terdengan sedikit weird (aneh), namun buktinya sudah ada. eFishery, teknologi pakan ikan ini telah menciptakan teknologi yang distruptif, para peternak ikan tak perlu berpindah-pindah dari satu tambak ke tambak lain untuk memberi makan ikan-ikannya. Alat eFishery dirancang dengan teknologi mutakhir sehingga ponsel peternal ikan sudah terhubung dengan eFishery.

Begitu juga supermarket tanpa kasir. Pembeli langsung mengambil barang-barang yang dibutuhkan, memasukkan kedalam tas, dan pergi tanpa harus antri di kasir. Karena barang yang disediakan akan tersambung dengan ponsel anda cukup dengan mengunduh aplikasi.

4. *Data of things*

Pernahkah anda menyadari di facebook, bahwa anda seorang perempuan tidak pernah mendapatkan iklan seputar barang-barang kebutuhan laki-laki, begitu pula sebaliknya. Hal tersebut bukan karena ketidaksengajaan semata, melainkan karena data tentang dirimu sudah diketahui, sehingga iklankan tahu apa yang disukai dan tidak. Data diolah semakin specific dan personal,

sehingga kebutuhan personal diperhatikan dan ditawarkan kepada konsumen.

Kenalilah dirimu, kenali passionmu, bekali dengan ketrampilan dan keahlian yang mendalam dan unik, ikuti perkembangan industri, maka anda tidak akan menjadi korban distruption, anda terus berselancar digelombang perubahan revolusi 4.0 dengan selamat.

BAGIAN 7

POTENSI WAKAF UANG SEBAGAI DANA ABADI DAKWAH

Dakwah terus bergulir sampai kapanpun, seiring perluasan dakwah secara vertikal maupun horizontal, apalagi dakwah masuk wilayah pengelolaan negara, maka dakwah membutuhkan biaya besar. Memang ada prinsip "sunduquna juyubuna" bermakna dana dakwah berasal dari kantong para da'inya. Dana dakwah biasanya juga bisa didanai dari infaq, shadaqah, zakat, donatur personal, lembaga ataupun pemerintah.

Idealnya zakat yang terkumpul harus segera disalurkan kepada delapan asnaf sampai habis. sehingga zakat merupakan bentuk bantuan taktis yang dapat langsung diterima para asnaf, terutama kaum fakir miskin.

sedangkan, jika ada niat agar harta yang diserahkan dapat memberikan manfaat, maka pilihlah wakaf.

Dana dakwah dari infaq, shadaqah, dan zakat, dan donatur, cukupkah?, dan bisa jadi memunculkan ketergantungan. Kenyataannya tetap butuh dana yang semakin besar, dan mungkinkah dakwah dibiayai secara mandiri? Dengan demikian perlu dicari alternatif lainnya untuk dana dakwah, salah satunya dana wakaf sebagai pembiayaan dakwah, yang diduga bisa berkelanjutan dan menghadirkan kemandirian.

Wakaf sebagai sumber pendanaan utama dakwah

Wakaf berasal dari kata "Waqf" yang berarti "al-Habs" maknanya menahan, berhenti, atau diam. Apabila kata tersebut dihubungkan dengan harta seperti tanah, binatang dan yang lain, ia berarti pembekuan hak milik untuk faedah tertentu (Ibnu Manzhur). Menurut Imam Abu Hanifah, wakaf adalah menahan suatu benda yang menurut hukum tetap menjadi milik si wakif (yang berwakaf), namun manfaatnya dipergunakan untuk kebajikan demi kemaslahatan umat. Sedangkan Imam Malik berpendapat bahwa wakaf itu tidak melepaskan harta yang diwakafkan dari kepemilikan wakif, namun

wakaf tersebut mencegah wakif melakukan tindakan yang dapat melepaskan kepemilikannya atas harta tersebut kepada orang lain dan wakif berkewajiban menyedekahkan manfaatnya serta tidak boleh menarik kembali wakafnya.

Wakaf mempunyai keunggulan, diantaranya : (1). Ibadah yang terus mengalir pahalanya walaupun yang berwakaf sudah meninggal. (2). Ibadah yang para sahabat berlomba-lomba untuk melaksanakanya. (3). Menjadi dana abadi yang terus bergulir dan jika dikelola maka terus bertambah. (4). Hasil investasinya bisa menjadi dana dakwah, dll.

Zaman kontemporer ini juga dikembangkan wakaf uang. Wakaf uang atau *Cash Wakaf/Waqf al-Nuqud* adalah wakaf yang dilakukan seseorang, kelompok orang, lembaga atau badan hukum dalam bentuk uang tunai. Diantara keunggulan wakaf uang, yaitu memungkinkan segenap lapisan masyarakat untuk berwakaf, relatif mudah, memiliki potensi yang tak terhingga, dan *zero cost of fund*.

Potensi wakaf uang, studi kasus komunitas dakwah di Kebayoran Lama

Jika Jumlah kader senior Kebayoran Lama ada 120 orang, dan mau berkomitmen perorang berwakaf Rp. 100.000,- perbulan , atau setara dengan Rp. 1.200.000,- pertahun. Maka terkumpul potensi wakaf uang Rp. 12 juta perbulan, atau Rp.144 juta pertahun. Jika jumlah kader muda ada 400 orang di kebayoran Lama, dan berkomitmen berwakaf Rp. 50.000 perbulan, maka ada potensi wakaf sebesar Rp. 20 juta perbulan, atau setara Rp. 240 juta pertahun. Dengan demikan ada potensi wakaf sebesar Rp. 32 juta perbulan, atau setara Rp. 384 juta pertahun.

Angka Rp. 384 juta, bukanlah angka yang kecil untuk dikelola oleh nadzhir professional, misal dikumpulkan 2 tahun saja, maka terkumpul uang wakaf Rp. 768 juta per dua tahun. Dana ini bisa dikelola dan diinvestasikan oleh nadzhir, uangnya abadi dan insya Allah terus bertambah, hasil dari investasi, bisa digunakan 10% untuk nadzir, sisanya 90% bisa digunakan untuk dakwah.

Potensi wakaf dari komunitas kader dakwah di Kebayoran Lama, jangan diabaikan, karena ini menjadi kekuatan dakwah jangka panjang, dan jika sudah dimulai, membuka peluang wakaf-wakaf lainnya, bisa berupa: (1). Wakaf benda tidak bergerak. (2). Wakaf benda bergerak. (3). Wakaf saham. (4). Wakaf uang dari tokoh dan masyarakat umum. (5), wakaf dalam jangka tertentu, dll.

Nah, ini bisa menjadi akumulasi potensi wakaf, yang bisa dikelola untuk kemaslahatan dakwah jangka panjang. Bagaimana merealisasikannya, langkah-langkahnya adalah : (1). Membuat tim terdiri dari: pihak yang mengerti syariah dan fikih, pihak yang mengerti keuangan, pihak yang mengerti manajemen investasi, pihak yang faham manajemen risiko. Dikumpulkan dalam satu tim. (2). Edukasi pentingnya wakaf sebagai dana abadi dakwah untuk operasional dakwah. (3). Komitmen kader komunitas dakwah untuk berwakaf. (4). Pengumpulan dana. (5). Pengelolaan dana dan investasi dana. (6). Distribusi manfaat pengelolaan wakaf.

Dibutuhkan tim nadzhir (pengelola) yang professional, sehingga transparansi dan accountabilitas pengelolaan dana wakaf umat, harus terjamin dan semakin tinggi tingkat kepercayaan masyarakat untuk berwakaf.

BAGIAN 8

WAKAF UANG UNTUK DANA ABADI PENDIDIKAN DAN KESEHATAN

Dengan jumlah mahasiswa 3.954 orang, salah satu fakultas universitas swasta di Jakarta, mampu menjalankan aktivitas pendidikan dengan baik, semakin banyak mahasiswa semakin besar pendapatan. Tak bisa dipungkiri, membangun pendidikan berkualitas, membutuhkan biaya yang besar, dibutuhkan biaya membangun gedung yang layak, sarana prasarana pendidikan. Untuk mempertahankan dosen berkualitas tinggi, diperlukan gaji dan fasilitas dosen dan tenaga kependidikan yang layak, serta berbagai biaya lainnya. Akhirnya pilihan universitas adalah memperbanyak mahasiswa, dan meningkatkan biaya. Faktanya sekitar 90-an% pendapatan, berasal dari mahasiswa, apakah ini sehat untuk jangka panjang?. Bagaimana jika jumlah mahasiswa turun, sementara fixed cost sudah terlanjur tinggi?.

Begitu juga dikampus negeri, di Universitas Indonesia (UI). Mahasiswa UI dijadikan sumber pendanaan utama kampus dengan presentase pendapatan dari mahasiswa sebanyak hampir 60% dari total anggaran pendapatan pada 2015. Coba bandingkan dengan bantuan anggaran dari negara dalam bentuk Bantuan Pendanaan Perguruan Tinggi Negeri (BPPTN) ke UI yang hanya berjumlah 24% dari anggaran pendapatan UI pada tahun yang sama. Pendapatan UI yang menitikberatkan pada mahasiswa menjadi sinyal berbahaya bagi peningkatan kualitas pendidikan tinggi di Indonesia. (Izzudin Al Farras Adha, 2017).

Pendidikan dan kesehatan adalah kebutuhan dasar manusia modern, permintaan terhadap pendidikan dan kesehatan akan selalu meningkat, jika sektor pendidikan dan kesehatan diserahkan sepenuhnya kepada mekanisme pasar, maka yang terjadi adalah pemilik modal melihat sektor pendidikan dan kesehatan dengan pendekatan bisnis, ada peluang bisnis yang mengiurkan pada sektor pendidikan dan kesehatan. Pemilik modal

investasi menyediakan fasilitas pendidikan dan kesehatan dengan kualitas terbaik, dengan logika bisnis, bisa dihitung return of investment, menghasilkan harga yang semakin hari semakin tak terjangkau oleh kebanyakan orang terutama kelas menengah dan bawah secara ekonomi.

Ada kualitas, ada harga, jika ingin pendidikan berkualitas, orang tua harus berani mengeluarkan uang yang tinggi. Jika ingin pelayanan kesehatan berkualitas tinggi, maka pasien merogoh kantong dalam-dalam, persepsi umum yang terbangun, dengan mensasar segmen pasar menengah dan atas, maka berdirilah kampus berbiaya mahal dan rumah sakit mewah dipenjuru kota besar. Jika mau bayar mahal, silakan datang, jika mau murah gunakan fasilitas pemerintah, seperti sekolah negeri dan BPJS dirumah sakit. Fenomena jamak, yang sebetulnya belum tentu benar.

Mungkinkah suatu hari pendidikan swasta berbiaya terjangkau, mahasiswa tidak lagi menjadi sumber pendapatan utama?, dan kesehatan juga berbiaya murah,

fasilitas pendidikan dan kesehatan terus bisa ditingkatkan, akademisi serta pekerja dunia kesehatan tetap dibayar layak?. Lah, kan saat ini pendidikan, untuk sekolah negeri sudah gratis, kesehatan juga demikian, sudah ada BPJS. Amankah untuk jangka panjang?, jika pemerintahnya berubah, bisa berubah pula kebijakannya?, bukankah idealnya pendidikan minimal sampai Strata 1 (S1).

Tulisan ini, mencoba menggali alternatif solusi, melengkapi yang telah dilaksanakan pemerintah, dengan memanfaatkan wakaf uang sebagai instrumen, diaplikasikan pada dua sektor dasar kebutuhan masyarakat, yaitu pendidikan dan kesehatan.

Wakaf dan Wakaf Uang

Wakaf berasal dari kata "Waqf" yang berarti "al-Habs" maknanya menahan, berhenti, atau diam. Apabila kata tersebut dihubungkan dengan harta seperti tanah, binatang dan yang lain, ia berarti pembekuan hak milik untuk faedah tertentu (Ibnu Manzhur). Menurut Imam

Abu Hanifah, wakaf adalah menahan suatu benda yang menurut hukum tetap menjadi milik si wakif (yang berwakaf), namun manfaatnya dipergunakan untuk kebajikan demi kemaslahatan umat. Sedangkan Imam Malik berpendapat bahwa wakaf itu tidak melepaskan harta yang diwakafkan dari kepemilikan wakif, namun wakaf tersebut mencegah wakif melakukan tindakan yang dapat melepaskan kepemilikannya atas harta tersebut kepada orang lain dan wakif berkewajiban menyedekahkan manfaatnya serta tidak boleh menarik kembali wakafnya.

Wakaf mempunyai keunggulan, diantaranya : (1). Ibadah yang terus mengalir pahalanya walaupun yang berwakaf sudah meninggal. (2). Ibadah yang para sahabat berlomba-lomba untuk melaksanakanya. (3). Menjadi dana abadi yang terus bergulir dan jika dikelola maka terus bertambah. (4). Hasil investasinya bisa menjadi dana dakwah, dll.

Zaman kontemporer ini juga dikembangkan wakaf uang. Wakaf uang atau *Cash Wakaf/Waqf al-Nuqud* adalah wakaf

yang dilakukan seseorang, kelompok orang, lembaga atau badan hukum dalam bentuk uang tunai. Diantara keunggulan wakaf uang, yaitu memungkinkan segenap lapisan masyarakat untuk berwakaf, relatif mudah, memiliki potensi yang tak terhingga, dan *zero cost of fund*.

Implementasi Wakaf uang untuk dana abadi Pendidikan

Implementasi wakaf pada dunia pendidikan bukanlah informasi baru, di dunia islam sudah sangat lama dilakukan, sebagai contoh Universitas tertua didunia yaitu Universitas Al Azhar, Kairo, Mesir, yang telah dibangun sejak dinasti Fathimiyah pada 970 masehi, adalah contoh nyata hasil pengelolaan wakaf dari masyarakat mesir secara terus menerus. Begitu pula di Turki, praktik wakaf pada masa kekhalifahan Ottoman. Pada masa tersebut, banyak sekali fasilitas umum dibangun berdasarkan praktik wakaf dalam upaya memacu pembangunan sosial dan ekonomi, seperti pembangunan madrasah/sekolah, darussyifa/rumah sakit, imaret/dapur umum, hamam/pemandian umum, hingga tabhane/penginapan. Bahkan sampai sekarang

masih terdapat bangunan hasil wakaf masa kekhalifahan Ottoman, yaitu saluran air dan masjid Fatih di kota Istanbul, Turki.

Wakaf yang dalam bahasa inggris diartikan sebagai endowment bukanlah barang baru di pendidikan tinggi seluruh dunia. Harvard University di Amerika Serikat yang merupakan pengelola academic endowment terbesar di dunia memiliki nilai endowment lebih dari 35 miliar dolar AS pada 2016. Jumlah endowment kampus tersebut sangat besar dan menjadi penopang pemasukan kampus terbesar dengan presentase 36% dari total penerimaan. Di Indonesia perguruan tinggi yang terbaik dalam mengelola endowment fund (dana abadi/dana lestari) adalah Institut Teknologi Bandung (ITB). ITB menyandang predikat terbaik di Indonesia sejak 2007 untuk pengelolaan endowment fund yang memiliki total dana dikelola per 31 Desember 2014 adalah sebesar Rp 113 miliar dengan presentase 8,75% dari total penerimaan (Izudin al Faraas adha, 2017).

Terdapat perbedaan antara endowment dengan wakaf, salah satu yang mendasar adalah wakaf adalah milik Allah, wakaf hanya boleh diinvestasikan dan dikelola dengan konsep Islam, dengan memenuhi kaidah-kaidah Islam. Endowment, dimiliki oleh foundation (Yayasan), pengunaannya bebas sesuai pengelolanya. Dengan demikian wakaf lebih sempurna dibanding endowment, maka jangan ragu untuk mengunakan wakaf sebagai alternatif pembiayaan pendidikan.

Para pengeloa pendidikan hendaknya bersungguh-sunguh mempelajari, memahami dan berkeinginan kuat untuk implementasi wakaf dilembaganya masing-masing. Wakaf dalam dunia pendidikan adalah khazanah islam yang terabaikan dalam sistim pengelolaan pendidikan ditanah air, malah dimanfaatkan oleh kampus-kampus besar didunia, dengan konsep endowment.

Mulailah para pimpinan lembaga pendidikan dari bawah sampai perguruan tinggi, membentuk tim kajian dan implementasi wakaf sebagai dana abadi pembiayaan

pendidikan, dengan cara seperti itu masyarakat berharap kampus mandiri secara keuangan, mapan memberikan fasilitas terbaik bagi mahasiswanya, dan mendanai operasionalnya, tanpa harus menjadikan mahasiswa sebagai sumber pendapatan utama, dengan demikian suatu hari masyarakat boleh berharap biaya kuliah tidak naik setiap tahun, terjangkau bagi masyarakat.

Implementasi wakaf uang untuk dana abadi Kesehatan

Setelah keberhasilan dua rumah sakit berbasis wakaf yaitu RS Rumah Sehat Terpadu di Parung, Bogor dan RS AKA Medika Sribhawono di Lampung Timur, Dompet Dhuafa kembali mencanangkan pembangunan rumah sakit berbasis wakaf. Kali ini Dompet Dhuafa bekerjasama dengan Badan Wakaf Indonesia membangun Rumah Sakit Wakaf khusus mata pertama di Indonesia, yaitu fasilitas kesehatan yang diberi nama RS Mata Achmad Wardi, berdiri di atas tanah wakaf dari keluarga Achmad Wardi yang diamanahkan kepada BWI dan Dompet Dhuafa di Kecamatan Taktakan, Serang, Provinsi Banten (www.dompetdhuafa.org, www. nasional.tempo.co).

Implementasi wakaf sudah dimulai dibidang kesehatan, dan perlu diperbanyak contoh-contoh nyata, bahwa wakaf bisa diterapkan dengan efektif dan menjadi solusi pembiayaan kesehatan. Pemanfaatan aset wakaf bisa digunakan untuk kesehatan, saat yang sama digalang wakaf uang untuk menjadi dana abadi pembiayaan kesehatan.

Penerapan wakaf untuk kesehatan, bisa berbentuk pengumpulan wakaf uang, kemudian langsung dibelikan atau diinvestasikan untuk perlengkapan kesehatan. Dan juga sangat penting adalah mengumpulkan wakaf uang untuk dana abadi pembiayaan kesehatan. Pola kedua ini adalah wakaf uang dari masyarakat dikumpulkan, dikelola, diinvestasikan, hasil dari investasi wakaf uang inilah yang menjadi dana pembiayaan kesehatan, salah satunya untuk pembiayaan operasional rumah sakit.

Sama halnya dengan pendidikan, pimpinan rumah sakit, serius mempelajari, memahami dan menguatkan tekad untuk menerapkan wakaf uang untuk dana abadi

kesehatan, maka masyarakat berharap suatu hari biaya kesehatan menjadi terjangkau, tidak harus naik setiap tahun. Alangkah tragisnya masyarakat, jika pendidikan mahal tak terjangkau, biaya rumah sakitpun mahal, maka dengan pendekatan wakaf uang masyarakat mulai mendapatkan lentera bahwa islam menjadi solusi bagi kehidupan melalui wakaf.

Agenda Strategis

Agenda strategis pengembangan wakaf yakni penyiapan sumber daya pengelola (Nadzhir) wakaf yang professional, sayangnya lembaga pendidikan belum banyak tergerak untuk menyiapkan nadzhir professional. Sepertinya belum ada program studi khusus yang menyiapkan tenaga nadzhir professional. Banyak faktor penyebabnya, salah satunya, minimnya sosialisasi wakaf secara professional dan terencana berakibat, minimnya orang yang berminat membahas serius mengembangkan wakaf, kalaupun ada program studi wakaf, bisa jadi mahasiswa juga belum tentu berminat. Beda jauh dengan

perbankan syariah dan keuangan syariah serta bisnis syariah.

Perguruan tinggi hendaknya mengambil peran strategis penyiapan nadzhir professional, bergandengan tangan dengan Badan Wakaf Indonesia (BWI). BWI diberi amanah oleh regulasi untuk mengembangkan nadzhir professional, jika daya jangkau BWI masih terbatas, maka bekerjasamalah dengan perguruan tinggi, untuk mencetak tenaga nadzhir professional, dimulai dari seminar, workshop, sertifikasi dan pendidikan terencana. Jika nadzhir professional tersedia dengan cukup, kita bisa menaruh harapan pengembangan wakaf, tidak hanya potensi, namun riil bermanfaat bagi masyarakat. Aamiin.[21]

---

[21] Referensi:
Izzudin al Faraas Adha, 2017, Menakar Potensi wakaf untuk pendidikan tinggi di Indonesia, *https://www.republika.co.id.*
Sebelas kampus top dunia didanai uang "wakaf", 2016, *https://www.republika.co.id*
Dompet Dhuafa akan bangun kembali rumah sakit berbasis wakaf, *https://www.dompetdhuafa.org*
Elik Susanto, 2018, Rumah sakit khusus mata ini dibangun di atas tanah wakaf, *https://nasional.tempo.co*

BAGIAN 9

INKUBATOR BISNIS DAN KEWIRAUSAHAAN ISLAM

September 2017 terbentuk Pusat Inkubator Bisnis dan Kewirausahaan (PIBK) di Universitas Muhammadiyah Jakarta. Lembaga ini terbentuk dari kebutuhan dan keinginan kuat dalam pengembangan sumber daya manusia bangsa. Tradisi kewirausahaan melekat dalam diri kader muhammadiyah. Muhammadiyah menjadi organisasi massa terbesar di Indonesia, bahkan dunia. Sejak didirikan oleh KH Ahmad Dahlan, Muhammadiyah terus berkembang dengan jaringan nasional dan internasional yang kuat. Setiap struktur berkembang mengembangkan amal usahanya, menghasilkan ribuan sekolah dari PAUD sampai SMA, ribuan klinik dan rumah sakit, dan ratusan perguruan tinggi, dan berbagai aset amal usaha lainnya.

Dalam diri kader muhamadiyah terpatri dengan kuat pola fikir wirausaha, bersahabat dengan risiko, menyukai tantangan, keinginan kuat untuk terus berprestasi, tidak mudah menyerah, memanfaatkan peluang untuk meraih keuntungan. Dengan modal yang ada, setiap struktur muhamamdiyah terus mengembangkan amal usahanya, akhirnya berkembang dan berhasil.

Seiring perjalanan, semangat wirausaha pendahulu gerakan perlu dijaga, belakangan muncul gejala kalangan muda, semakin banyak menjadikan bekerja sebagai aktualisasi dirinya paska kuliah, maka harus dicari berbagai upaya untuk menjaga dan meningkatkan kembali jiwa wirasusaha dikalangan muda Islam, salah satu yang bisa dilakukan adalah melalui inkubator.

Inkubator wirausaha adalah suatu lembaga yang melakukan proses inkubasi terhadap peserta inkubasi (Tenant). Inkubasi adalah suatu proses pembinaan, pendampingan, dan pengembangan yang diberikan oleh inkubator wirausaha kepada peserta inkubasi (Tenant).

Peserta inkubasi (Tenant) adalah wirausahawan atau calon wirausahawan yang menjalani proses inkubasi.

Dalam Perpres No. 27/2013 tujuan Pengembangan Inkubator adalah (a). Menciptakan dan mengembangkan usaha baru yang mempunyai nilai ekonomi dan berdaya saing tinggi; (b). Mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya manusia terdidik dalam mengerakkan perekonomian dengan memanfaatkan ilmu pengetahuan dan teknologi. Sasaran Pengembangan Inkubator adalah (a). Penumbuhan wirausaha baru dan penguatan kapasitas wirausaha pemula (start-up) yang berdaya saing tinggi; (b). Penciptaan dan penumbuhan usaha baru yang mempunyai nilai ekonomi dan berdaya saing tinggi; (c). Peningkatan nilai tambah pengelolaan potensi ekonomi melalui pemanfaatan ilmu pengetahuan dan teknologi. (d). Peningkatan aksesibilitas wirausahawan atau calon wirausahaan untuk mengikuti program inkubasi; (e).Peningkatan kemampuan dan keahlian pengelola inkubator wirausaha untuk memperkuat kompetensi inkubator wirausaha; dan. (f). Pengembangan jejaring untuk memperkuat akses sumber daya manusia,

kelembagaan, permodalan, pasar, informasi, dan teknologi

Aktivitas yang dilakukan di inkubator adalah (1). *Space*. Para tenant difasilitasi mempunyai kantor di incubator. (2). *Shared*. (3). *Services*. (4). *Support*. (5). *Skill Development*. Untuk menjadi pebisnis handal maka terus melakukan pengembangan diri, seperti berfikir kritis, kreatif dan inovatif, komunikatif, dan kerjasama. (6). *Seed Capital*. Para tenant bersama pembimbing masing-masing, mencari dana untuk pengembangan usaha. (7). *Sinergy*. Agar optimal, maka diperlukan sinergi semua pihak untuk pengembangan usaha.

Urgensi Bisnis Bagi Mahasiswa

Sudah tidak saatnya lagi mahasiswa hanya datang, belajar di kelas, mengerjakan tugas di perpustakaan, ke masjid untuk ibadah, ke lapangan untuk berolah raga, kemudian ke kantin untuk makan, selanjutnya pulang kembali kerumah. Begitu aktivitas keseharian mahasiswa. Saatnya mahasiswa mengisi setiap derap langkah kakinya dengan

aktivitas bermanfaat penuh makna dan mempercepat proses kematangan diri dengan mengerjakan lebih banyak aktivitas bermanfaat.

Salah satunya adalah memulai menjadi pebisnis saat menjadi mahasiswa, bisa ngak sih?, sudah semakin banyak contoh pengusaha mahasiswa yang berumur belasan tahun sudah memulai berbisnis. Semakin belia memulai bisnis, semakin cepat anda mempunyai pengalaman berharag untuk pengembangan bisnis. Alami dalam dunia bisnis, tidak langsung berhasil. Butuh waktu dan pengalaman yang cukup, agar bisnis berhasil dan menghasilkan keuntungan yang maksimal.

Apakah anda mau memulainya, saat nanti anda dipecat, atau sudah jenuh dengan rutinitas sebagai pekerja, pilihan yang dulu banyak dilakukan orang. Itu mah caranya generasi *colonial*, anda kan generasi milenials, artinya berbeda dong dengan generasi sebelumnya. Langkahnya bagaimana? Ya dimulai saja saat anda masih kuliah, belajar manajemen waktu, belajar leadership, memimpin diri untuk mempunyai karya dan bisnis walaupun masih

menjadi mahasiswa. Nilai kuliah, harus tetap terjaga namun berbisnis dimulai dan harus jalan.

Bagaimana Memulainya?

Berbisnis itu asyik, mudah dan menyenangkan, apa buktinya, coba anda pelajari biografi pengusaha sukses, sebagiannya drop out dari perkuliahannya karena asyik berbisnis, caranya amat sederhana, bergabunglah di inkubator bisnis, karena dengan bergabung di inkubator bisnsis, anda akan diajak bersama-sama untuk memahami mindset, perencanaan sampai menjalankan usaha dengan baik.

Beruntung bagi anda mahasiswa dimana kampusnya sudah mempunyai incubator, karena melalui incubator anda para mahasiswa cerdas akan dididik dari awal untuk menjadi pebisnis. Incubator merupakan, semakin banyak program kompetisi proposal bisnis dilakukan, ristek dikti juga mengadakan berbagai program untuk menumbuh suburkan wirausaha, diantaranya Program pengembangan kewirausahaan (PPK) ristek dikti.

Program kreativitas Mahasiswa (PKM), Ekspo Kewirausahaan Indonesia (EKSPO KMI), Program calon perusahaan pemula berbasis teknologi dari perguruan Tinggi (CPPBT-PT), Perusahaan Pemula Berbasis Teknologi (PPBT), Inovasi Industri , dan lain-lain.

CPPBT adalah calon usaha yang dibangun berbasis teknologi inovasi yang produknya sudah siap dihilirisasi dan komersialisasi (tidak dalam tahap penelitian dan pengembangan) dari perguruan tinggi. PPBT merupakan *program seed funding* yang diberikan kepada tenant perusahaan pemula berbasis teknologi melalui lembaga incubator bisnis untuk menjalankan proses inkubasi sehingga siap untuk menjadi perusahaan pemula bebrbasis teknologi yang mendatangkan keuntungan (*profitable*) dan berkelanjutan (*suistainable*).

Tantangan

Tidak mudah memotivasi mahasiswa untuk mempunyai ide bisnis inovatif, kalaupun mempunyai ide bisnis inovatif, tidak mudah mendorong mahasiswa untuk

menuliskannya, kemudian mengkomunikasikannya kepada investor, bersemangat untuk menjalankannya. Mata kuliah kewirausahaan seringkali menjadi mata kuliah teori yang dengan berbagai kendalanya, akhirnya tanpa praktek. Dosen kewirausahaanpun mempunyai persepsi beraneka ragam terhadap cara menyajikan mata kuliah ini.

BAGIAN 10

SAATNYA AKADEMISI BERWIRAUSAHA DENGAN PROGRAM CPPBT DAN PPBT

Salah satu tugas akademisi adalah melakukan penelitian, meneliti adalah memahami suatu persoalan secara mendalam, dengan berbagai pendekatan, sehingga masalah yang diteliti akhirnya ditemukan solusi komprehensif. Salah satu luaran dari penelitian adalah publikasi ilmiah, baik jurnal maupun konferensi dengan berbagai tingkatannya. Banyak sudah penelitian yang telah dihasilkan oleh perguruan tinggi, saatnya penelitian dinikmati lebih masif oleh masyarakat dengan cara hilirisasi hasil-hasil penelitian akademisi.

Salah satu bentuk hilirisasi penelitian adalah menjadikan hasil-hasil penelitian menjadi produk nyata yang diterima dan bermanfaat banyak bagi masyarakat. Pemerintah mendorong proses hilirisasi, salah satunya adalah dengan

memberikan insentif skema CPPBT, PPBT dan Inovasi Industri.

CPPBT

Calon Perusahaan Pemula Berbasis Teknologi (CPPBT) adalah calon usaha baru/rintisan berbasis teknologi yang mempunyai potensi untuk dikembangkan dan produknya masih berwujud prototype atau
draft program aplikasi (jika bidang TIK). CPPBT bertujuan untuk : (1). Meningkatkan kegiatan hilirisasi dan komersialisasi hasil penelitian dan pengembangan (litbang) di Perguruan Tinggi; (2). Mendorong tumbuhnya para wirausaha berbasis teknologi; (3). Mendukung terciptanya ekosistem inovatif di Perguruan Tinggi. Sasaran CPPBT adalah Terwujudnya produk inovasi Perguruan Tinggi yang siap untuk menjadi pra komersial.

Persyaratan CPPBT (Calon Perusahaan Rintisan), adalah (1). Sekelompok orang (maksimal 3 orang) dosen, peneliti, dan/atau mahasiswa atau gabungannya yang berasal dari Perguruan Tinggi yang sama;

(2). Proposal pendanaan Calon Perusahaan Pemula Berbasis Teknologi (CPPBT) usulannya wajib melalui seleksi dari LPPM/LPM/UP2M/UP3M/Lembaga Penelitian/Lembaga Pengelola Inovasi Perguruan Tinggi dimana dosen/peneliti/atau mahasiswa tersebut bekerja atau kuliah; (3). Tidak sedang menerima pendanaan dari tempat lain di tahun yang sama (2019) yang bersumber pada APBD/APBN; (4). Penerima pendanaan CPPBT Tahun sebelumnya tidak boleh mengajukan proposal dengan judul dan ruang lingkup/tahapan yang sama pada tahun ini (pendanaan ini berlaku tahun tunggal); (5). Dari aspek legalitas badan usaha, CPPBT belum mempunyai badan hukum (seperti CV, PT, atau lainnya). Pendanaan bantuan CPPBT tidak diperuntukan pendirian legalitas badan usaha.

Inovasi yang akan mendapatkan pendanaan diprioritaskan untuk 8 (delapan) fokus bidang yang meliputi: (1). Pangan. (2). Kesehatan dan Obat. (3). Energi. (4). Transportasi. (5). Pertahanan dan Keamanan
6. Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK). (7). Bahan baku. (8). Material Maju.

Pendanaan bisa sampai Rp. 500 juta, sesuai kebutiuhan. Paling lambat 11 oktober 2018, pukul 15.00WIB. info lebih lanjut klik http://ppbt.ristekdikti.go.id/cppbt.

PPBT

Perusahaan Pemula Berbasis Teknologi (PPBT) adalah program seed funding yang diberikan kepada tenant perusahaan pemula berbasis teknologi melalui lembaga inkubator bisnis untuk menjalankan proses inkubasi terhadap perusahaan pemula/tenant sehingga siap untuk menjadi perusahaan pemula berbasis teknologi yang mendatangkan keuntungan (profitable) dan berkelanjutan (sustainable).

Persyaratan yang harus dipenuhi oleh tenant dalam mengajukan pendanaan adalah: (1). Produk inovasi wajib berbasis teknologi. (2). Tenant yang boleh mengajukan pendanaan ini adalah tenant yang berkewarganegaraan Indonesia. (3). Produk inovasi yang boleh diajukan pada pendanaan ini produk hasil inovasi dalam negeri.(4).

Produk inovasi tidak dalam tahap riset namun masih diperbolehkan untuk melakukan pengembangan minor dalam rangka penyesuaian terhadap kebutuhan pasar (bukan pengembangan teknologi utama). (5). Produk inovasi harus sudah siap dikomersialisasikan atau masuk dalam tahap mass production.(6). Produk inovasi tidak sedang dan tidak pernah mendapatkan pendanaan dari instansi/lembaga pemerintah dan swasta lainnya dengan jenis pendanaan dan peruntukan yang serupa. (7). Tenant memiliki modal tunai minimal 10% dari total anggaran pendanaan yang diajukan. Dana ini digunakan untuk mendanai keperluan tenant yang tidak terakomodir oleh dana yang diberikan. (8). Tenant telah menjalankan usaha untuk produk yang diusulkan maksimal selama 3 (tiga) tahun. (9). Seluruh pengelola utama tenant diutamakan berusia maksimal 40 tahun pada saat proposal diajukan. (10). Tenant memiliki rencana usaha yang ditunjukkan dalam dokumen rencana bisnis (business plan) atau minimal business model canvas. (11). Satu orang atau sekelompok orang inventor hanya dapat mengajukan 1 (satu) produk pada satu tahun pendanaan. (12). Inventor dapat merangkap sebagai tim pengelola tenant. (13). Jika

inventor adalah orang yang berbeda dengan tim pengelola tenant, inventor diwajibkan membuat surat pernyataan sebagai inventor, serta melampirkan kontrak/surat perjanjian antara inventor dan tenant yang berisi mengenai alih teknologi dari inventor ke tenant serta hak dan kewajiban masing-masing pihak. (14). Seluruh tim pengelola tenant tidak memiliki hubungan keluarga dengan inventor serta bukan karyawan/pegawai dari inventor. (15). Tenant diwajibkan membuat surat pernyataan sebagai tenant, baik bagi tenant yang inventornya adalah orang yang sama maupun bagi tenant yang inventornya adalah orang yang berbeda. (16). Direktur utama (CEO) tenant harus memiliki komitmen yang kuat untuk membangun perusahaan pemula berbasis teknologi. (17). Direktur utama (CEO), founder, dan inventor diwajibkan hadir pada tahapan seleksi dan kegiatan tertentu jika diminta oleh pengelola program PPBT tanpa diwakilkan. (18). Tenant diwajibkan membuat proyeksi cashflow dengan memperhitungkan BEP dan PBP dalam periode 3 (tiga) tahun ke depan. Dokumen ini akan diminta pada saat seleksi presentasi. (19). Tenant wajib memberikan data

terkait perkembangan bisnis dari tenant jika diminta oleh pengelola program PPBT untuk kebutuhan tertentu. (20). Tenant tidak harus terikat kontrak dengan inkubator pada saat pengajuan proposal pendanaan. Jika tenant telah terikat kontrak dengan inkubator, maka kontrak tersebut akan diabaikan dalam proses penilaian. Namun jika tenant telah memiliki kontrak dengan inkubator, maka kontrak tersebut tetap wajib dilampirkan pada pengajuan proposal. (21). Tenant diwajibkan membuat dan menyerahkan seluruh dokumen dan informasi yang diminta sesuai dengan persyaratan dokumen.

Kegiatan PPBT merupakan program pendanaan sampai Rp. 500juta pertahun, yang dimungkinkan untuk diberikan tambahan pendanaan untuk tahun kedua bagi tenant yang berprestasi dan lolos seleksi. Tenant yang diprioritaskan untuk mendapatkan pendanaan adalah tenant yang menjalankan usaha rintisan berbasis teknologi yang bergerak pada 8 (delapan) bidang fokus yaitu: pangan, kesehatan dan obat, energi, transportasi, teknologi informasi dan komunikasi, pertahanan dan keamanan, bahan baku, serta material maju.

Pengajuan profil tenant dilakukan paling lambat pada: Rabu, 3 Oktober 2018, pukul 15.00 WIB, melalui website ppbt.ristekdikti.go.id/ibt. Tentang PPBT bisa dilihat lebih detil pada panduan PPBT 2019.

Pemerintah saat ini juga mempunyai skema inovasi industry, perusahaan berbasis teknologi bisa didanai sampai puluhan miliaran rupiah. [22]

[22] Referensi.
Panduan CPPBT, PBBT dan Inovasi Industri serta catatan saat sosialisasi.

BAGIAN 11

BERDAGANGLAH WALAUPUN BERKECUKUPAN

Berdagang mengajarkan kepada kita berbagai sikap kebaikan, mendorong dan menjaga kita terus belajar memperbaiki diri, diantaranya berdagang membimbing kita untuk terus menjaga karakter moral seperti memperkuat keimanan, karena seorang pedagang harus selalu menumbuhkan sikap bahwa rizki itu berasal dari Allah Swt, Allahlah yang mengatur alam ini, termasuk setiap rizki yang kita dapatkan, jadi seorang pedagang yang baik harus selalu memperkuat hubungannya dengan Allah swt, usaha manusia bisa dilakukan namun hasil dari usaha tersebut Allahlah yang menentukan. Ketika Allah berikan limpahan keuntungan maka pedagang bersyukur, ketika Allah beri cobaan dengan kerugian maka dia tidak putus asa, karena orang beriman

akan menuntun dirinya untuk bersyukur dan selalu bersabar.

Berdagang juga menumbuhkan sikap Taqwa, Jujur, dan rendah hati. Melalui berdagang terjaga dengan baik sikap kebaikan dalam diri, karena dengan mudah alam memberi pelajaran, ada orang yang berkelimpahan dengan waktu singkat bisa jatuh mengenaskan, maka teruslah rendah hati, walaupun berkelimpahan sedang singgah pada dirinya. Suatu hari ketika pedagang sedang jatuh, maka sikap kebaikan yang telah ditumbuhkan selama proses inilah yang akan menentukan dia bisa bangun kembali dan orang-orang berdatangan membantunya atau tidak.

Berdagang juga memberi kesempatan kepada kita untuk terus menumbuhkan karakter prestasi, juga disebut karakter kinerja, berupa kerja keras, ulet, tangguh, tak mudah menyerah dan menuntaskan pekerjaannya. Seorang pedagang terus memupuk semangat kerja kerasnya. Kalau seorang karyawan bekerja pukul 08.00 – 17.00 setelah itu pulang, namun seorang pedagang bisa

jadi sebelum orang lain bangun dia sudah bekerja dan saat orang lain istirahat diapun masih bekerja. Ini adalah proses pembelajaran dan pembiasaan serta pengalaman sangat berharga bagi proses penumbuhan karakter kerja keras pada diri seseorang, saat yang sama ditumbuhkan sikap ulet, tangguh, tidak mudah menyerah serta menuntaskan pekerjaannya.

Berdagang menumbuhkan kemampuan kritis, kreatif, inovatif, komunikatif dan kolaboratif. Kritis melihat ketidak adilan, saat yang sama menawarkan solusi. Sebagai contoh tingginya harga rumah di daerah perkotaan, rumah sangat sederhana yang sangat jauh dari pusat kota harganya sudah ratusan juta, mendorong setiap karyawan untuk berhutang dalam memenuhi kebutuhan dasarnya berupa rumah untuk keluarganya. Seorang pedagang sadar betul kondisi ini bukanlah kondisi ideal dan memberatkan banyak orang. Nah seorang pedagang berfikiran solutif, maka dia berfikir kreatif dan inovatif untuk menghadirkan rumah sehat, luas dengan harga dan pola yang terjangkau dengan masyarakat. Misal, mendorong subsidi oleh pemerintah

daerah, membuat regulasi, jumlah tanah minimal untuk setiap perumahan yang dibuat, membuat regulasi, batas maksimal margin yang diperbolehkan untuk kalangan menengah kebawah, membatasi jumlah kepemilikan rumah di area tertentu, dengan harapan semakin banyak orang bisa membeli rumah layak dan luas pada tempat yang cocok dengan kebutuhannya, agar tumbuh kembang anak-anak menjadi lebih baik. Membuat regulasi pengelolaan appartemen yang layak, membantu desain rumah dan appartemen yang layak, membuat regulasi, setiap jiwa mempunyai kebutuhan meter persegi rumahnya/appartemennya, agar tumbuh kembang anak semakin sehat, misal jika setiap jiwa butuh 10M2, maka jika ada 4 orang dalam satu keluarga, rumahnya minimal 40M2, dibebaskan izin membangun rumah, dan berbagai regulasi kreatif dan inovatif lainnya. Saat yang sama semua ide kreatif dan inovatif tersebut dikomunikasikan dengan pihak yang tepat untuk bekerjasama dalam menuntaskan persoalan. Sikap seperti ini bisa dibentuk dan ditumbuhkan melalui berdagang.

Berdagang melahirkan pribadi yang literasinya tinggi, budaya terus membaca, budaya melek teknologi, budaya melek finansial, dan mau memahami perbedaan kultur pada setiap tempat. Berat untuk berhasil jika seorang pedagang tidak mau terus belajar, tidak mau mengikuti perkembangan zaman dan teknologi, tidak mau belajar keuangan dan tidak cerdas dalam bersikap dan memantaskan diri dengan budaya yang berbeda dengannya, maka melalui berdagang sikap ini ditempa untuk menjadi pribadi unggulan.

Alangkah indahnya, jika lembaga pendidikan menumbuhkan sikap ini, seperti membuat kurikulum mewajibkan siswa atau mahasiswanya terus berdagang selama proses pendidikannya berjalan, dan terus dimotivasi agar perdaganganya terus berjalan dan menguntungkan, hal ini diyakini menumbuhkan karakter moral, karakter kinerja, kompetensi dan literasi bagi peserta didiknya. Kita bisa berharap masa depan cerah bagi generasi unggul bangsa ini, karena melahirkan pribadi unggulan, budaya unggulan, akibatnya bisa jadi mereka sudah mandiri sejak belia, membiayai sendiri

proses pendidikannya, melahirkan sekolah/kampus yang berkecukupan, karena setiap pribadi tumbuh sikap kebaikan didalam dirinya. Aamin.

Bagi sekolah mulailah mengagas Ekskul wirausaha dan sejenisnya, awalnya sifatnya adalah pilihan, secara bertahap masuk dalam kurikulum dan menjadi kewajiban.

BAGIAN 12

VUCA

Revolusi Industri 4.0 ditandai dengan *internet of thing*, bercirikan otomatisasi, robotisasi, *artificial intelligent*, *data of thing*, *internet of thing*, dan *3D printer*. Pada setiap revolusi industri merubah pola sosial dan perilaku manusia sebagai subjek ekonomi. Era Revolusi industri 4.0 berakibat dunia memasuki era digitalisasi, besar dampaknya terhadap ekonomi bahkan disebut pula era distruption.

Dengan pencepatan teknologi seperti saat ini, hingga tahun 2030, sekitar 2 miliar pegawai di seluruh dunia akan kehilangan pekerjaan (*On Financing Global Opportunity – The Learning Generation*, Komisi PBB, Oktober 2016)[23], dampaknya dahsyat!. Walaupun akan muncul pekerjaan-

[23] Laporan PBB yang dikeluarkan oleh salah satu komisi yang dibentuk PBB – *On Financing Global Opportunity – The Learning Generation* (Oktober 2016).

pekerjaan baru yang tidak dikenal sebelumnya seperti Barista, blogger, *web-developer, apps creator/developer, smart chief listener, smart ketle manager, big data analyst, cyber troops, cyber psichologyst, cyber patrol, forensic cyber crime specialist, smart animator, game developer, smart control room operator, medical sonographer, prosthodontist, crowd funding specialist, social entrepreneur, fashionista and ambassador, BIM Developer, Cloud computing services, cloud service specialist, Dog Whisperer, Drone operator* dan sebagainya.

Era ini menghasilkan *Volatility, Uncertainty, Complexity and Ambiguity (VUCA)*, istilah yang awalnya digunakan dalam dunia militer, belakangan digunakan pula dalam dunia ekonomi dan bisnis, yang mengambarkan kondisi kekinian ekonomi dan Bisnis yang terus bergejolak, kompleks dan tingginya ketidak pastian. Era inipun menghasilkan sebagian konsumen tidak perlu lagi datang ke Mall untuk berbelanja mendapatkan semua yang dibutuhkan dan diinginkan. Cukup dengan memencet fitur di smart phone masing-masing konsumen sudah mendapatkan produk dan jasa yang dibutuhkan, berakibat sebagian mall semakin sepi, bahkan tenantnya

gulung tikar, salah satu gejolak ekonomi yang menghasilkan pertumbuhan ekonomi tidak disertai dengan pertumbuhan lapangan pekerjaan. Semakin sedikitnya pekerjaan yang dibuka, walaupun volume perdagangan terus tumbuh.

Era ini melahirkan bisnis model yang terus berubah, berbeda jauh dari pada era sebelumnya, saat ini tanpa memerlukan menyewa tempat, setiap orang dimudahkan membuka toko online, biaya bisa dipangkas, dan setiap orang berpeluang untuk menjadi pebisnis. Tanpa memerlukan karyawan yang banyak, tanpa memerlukan membeli motor, mengaji para driver, membayarkan berbagai kewajiban rutin lainnya seperti perusahaan era sebelumnya. Perusahaan Gojek mempunyai valuasi hampir sebesar US$ 10 Miliar (Viva.co.id)[24], melesat jauh 10 kali lebih besar dari Garuda Indonesia. Hal yang awalnya tidak mungkin, karena garuda Indonesia sudah berdiri sejak 26 Januari 1949, berarti sudah berumur 69

[24] *https://www.viva.co.id/digital/startup/1115227-valuasi-hampir-us-10-miliar-apakah-gojek-decacorn-pertama-indonesia*

tahun, sementara gojek berdiri 13 Oktober 2010, atau baru berumur 8 tahun saja.

Isu perlindungan konsumen kembali mencuat pada era ini, karena regulasi yang belum mampu menandingi kecepatan era digitalisasi, saat yang sama perdagangan bisa dilakukan, dengan pengawasan yang minim, berpotensi menurunnya pajak. Merek merek lokal semakin mendominasi pasar dalam negeri, otomatis mengancam merek internasional.

Untuk itu diperlukan penguatan kerjasama di era ini, integritas, kreativitas, keberlanjutan dan spritualitas, karena zaman ketidak pastian dan tak terduga ini, dibutuhkan kemampuan dasar yang terus dikembangkan, agar siap beradaptasi dengan perkembangan zaman, bahkan memimpin perubahan zaman.

Bekal Era *VUCA*

Menurut *Future of Jobs Report, World Economic Forum*, Sepuluh keahlian yang sangat dibutuhkan pada tahun 2020 adalah (1). *Complex Problem Solving*. (2). *Critical*

Thinking. (3). *Creativity*. (4). *People Management*. (5). *Coordinating with Others*. (6). *Emotional Inteligence*. (7). *Judgment and Decesion Making*. (8). *Service Orientation*. (9). *Negotiation*. (10). *Cognitive Flexibility*.

Maka terus latihan dalam menyelesaikan permasalahan yang kompleks, bersyukurlah bagi anda yang selalu berhadapan dengan permasalahan yang kompleks, karena itu pertanda anda sedang dilatih, untuk siap menghadapi zaman. *Critical Thinking* saya maknai dengan kemampuan seseorang kritis terhadap realitas, tanpa perlu melanggar etika, moral dan hukum. Saat yang sama dia terus melakukan tawaran dan eksekusi solusi dengan kreatifitas yang tinggi. Kemampuan manajemen menjadi hal penting diera *VUCA*, termasuk kemampuan berkoordinasi dengan berbagai pihak, sefaham ataupun tidak. Bahwasanya tidak semua orang seperti yang kita harapkan, baik yang telah bisa diduga ataupun tidak, maka terus melakukan koordinasi, dengan mengedepankan kecerdasan emosi, yang telah diguncang dengan berebagai tantangan. Emosi terus diuji, karena pesaingpun tidak lagi dari perusahaan sejenis, lajunya

perkembangan teknologi, bisa menyeret bisnis kejurang kematian, jika tidak waspada. Selanjutnya kemampuan untuk mengeksekusi, ditopang oleh pelayanan, negosiasi yang handal dan pengetahuan multidisiplin yang baik.

Keahlian ini harus dilandaskan dengan karakter yang baik, yaitu karakter moral (Iman, Taqwa, jujur dan rendah hati) dan karakter kinerja (Kerja Keras, Ulet, Tangguh, tak mudah menyerah dan tuntas). Dan disempurnakan dengan literasi (wawasan yang luas), paling tidak terlihat dari budaya baca, literasi budaya, literasi keuangan dan literasi teknologi.

BAGIAN 13

POLA FIKIR KEWIRAUSAHAAN PEMUDA

Ibu kepasar …..

Apa coba jawaban titik titik tersebut.

Secara spontanitas kita menjawab membeli sayur, dll…yang sifatnya konsumen.

Orang ke Bali …….

Coba dijawab dengan spontan, rata-rata jawaban kita adalah berlibur, dll (yang sifatnya konsumsi).

Tamat kuliah langsung……

Jawaban mahasiswa kita adalah rata-rata kerja dan sejenisnya.

Kapankah kita bisa menjawab pertanyaan pertama sampai ketiga dengan berdagang (berbisnis) dan sejenisnya.

Inilah salah satu pekerjaan rumah kita, yang sifatnya pola fikir, yang tidak serta merta bisa dirubah dengan membalikkan telapak tangan, dibutuhkah proses re learning dalam mengubah pola fikir dikalangan generasi muda kita. Dibutuhkan banyak program yang menumbuhkan pola fikir baru terhadap generasi muda. Salah satu generasi muda tersebut adalah mahasiswa, aset strategis bangsa. Generasi muda tentunya lebih mudah dirubah pola fikirnya.

Era Bonus demografi segera datang, siapkah kita memasuki era tersebut, akankan kita menjadi penonton ataukah pemain saat era bonus demografi tersebut terjadi. apa yang perlu disiapkan?, salah satu langkah strategis yang dilakukan adalah penyiapan pengusaha, saat bonus demografi datang jangan sampai kita menjadi penonton, dan konsumen saja. Perlu difikirkan secara serius, agar setiap individu mampu menjadi produsen, karena untuk menjadi konsumen tidak perlu belajar, otomatis sudah menjadi konsumen. Namun untuk menjadi produsen perlu disiapkan secara serius, dan belum tentu berhasil.

Salah satu cara untuk menjadi produsen adalah menjadi wirausaha.

Mata kuliah kewirausahaan hampir tersebar dalam setiap program studi di universitas, dengan pola pengajaran yang beragam, saat ini mahasiswa tidak mau lagi jika mata kuliah kewirausahaan hanya disampaikan dalam bentuk teori. Penyampaian teori membosankan, mereka berharap ada praktek nyata berbisnis. Atau sebagian mahasiswa tidak protes, khawatir nilai mata kuliah bermasalah.

Perlu upaya serius merubah pola fikir pimpinan universitas sampai pimpinan program studi serta dosen-dosen kewirausahaan untuk mengikuti perkembangan terbaru kewirausahaan, sehingga pola pegajaran dan praktek kewirausahaan disesuaikan dengan perkembangan terkini.

Praktek wirausaha dikampus semakin ditumbuh suburkan, mahasiswa didorong berbisnis dengan ide inovatif, kreatif, berbasis ilmu pengetahuan serta

teknologi. Proses tersebut membutuhkan waktu yang tidak hanya 14 kali pertemuan (1 semester). Untuk memperkaya isi mata kuliah kewirausahaan paling tidak, diisi dengan tema:

1. Motivasi mengapa perlu menjadi wirausaha, disertai contoh-contoh pengusaha muda seumuran dengan mahasiswa yang sedang diajar (biasanya kisaran umur 18 – 20 tahun) yang sudah berbisnis dengan omset yang mengiurkan.
2. Pola Fikir Wirausaha
3. Kreatif dan Inovatif
4. Perencanaan Bisnis dan Bisnis Model Canvas
5. Setiap kali pertemuan selalu diberi penugasan, apa ide bisnis mahasiswa yang inovatif, kreatif berbasis ilmu pengetahuan dan teknologi.

Setelah mendapatkan pembekalan teori maka mahasiswa dapat dikelompokkan menjadi tiga kelompok berikut ini:

Kelompok	Karya Mahasiswa	Kriteria Penilaian
A	Menghasilkan ide inovatif kreatif, berbasis ilmu	Diarahkan untuk ikut kompetisi bisnis plan (Jadi idenya dijual),

	pengetahuan dan teknologi, namun tidak mungkin dikerjakan saat 14 kali pertemuan (1 semester). Tapi idenya benar-benar inovatif, kreatif dan berbasis ilmu pengetahuan dan teknologi.	dan untuk antisipasi jika kompetisinya tidak menghasilkan juara, kelompok A ini juga mengikuti kriteria penilaian kelompok C.
B	Menghasilkan ide inovatif, kreatif dan berbasis ilmu pengetahuan dan teknologi dan bisa dikerjakan saat 14 kali pertemuan (1 semester)	Paling tidak menghasilkan: 1. Prototype 2. Hak Kekayaan Intelektual (HKI) 3. Patent
C	Tidak menghasilkan ide inovatif kreatif berbasis ilmu pengetahuan dan teknologi, baik yang bisa dilaksanakan maupun yang belum bisa dilaksanakan.	Dibuat kegiatan untuk memberikan pengalaman kepada mahasiswa untuk menjual, jadi produk/jasa apapun silakan dijual, yang dilihat adalah jumlah omset yang tercapai.

Tabel 12.1. Kelompok mahasiswa dalam pembekalan teori

Sebagai fase perpindahan dari teori dan motivasi kewirausahaan ke praktek kewirausahaan, maka bisa

dilaksanakan praktek "terjun ke pasar tradisional (agak jauh dari kampus), tanpa uang, tanpa handphone", ditantang untuk minimal menghasilkan pendapatan untuk ongkos pulang ke kampus. Diberitahu jika tidak dapat minimal untuk ongkos pulang ke kampus, maka pulang ke kampus dengan jalan kaki.

Praktek terjun ke pasar tradisional ini memberikan pelajaran kepada mahasiswa, untuk mampu : (1). Mempunyai ide apa yang harus dilakukan di pasar tradisional. (2). Mampu memngkomunikasikan idenya kepada orang lain. (3). Mampu menegosiasikan ide kepada orang lain. (4). Mampu meyakinkan orang lain. (5). Mampu menjual produk/jasa. Praktek ini juga memberikan pengalaman dan bukti kepada mahasiswa bahwa modal utama dalam memulai usaha adalah apa yang ada didalam diri mahasiswa itu sendiri.

BAGIAN 14

CARA MENDAPATKAN PELUANG USAHA

Pertanyaan yang sering muncul dalam diskusi tentang *entrepreneurship* adalah, bagaimana mendapatkan peluang usaha, banyak teori dan pengalaman yang dapat digunakan sebagai referensi. Saya menjawab pertanyaan tersebut dari sisi objek yang bisa di *create* menjadi produk atau jasa, berikut ini

1. Barang

Cara yang paling konvesional untuk mendapatkan ide peluang usaha adalah, merekayasa potensi yang sudah disediakan Allah dimuka bumi ini, untuk ditawarkan ke pasar. Saya fikir ini tidak perlu diulas terlalu panjang, banyak contoh yang bisa kita sebutkan. Seperti komputer, printer, buku, dll.

2. Jasa

Hampir sama dengan barang, banyak sekali contoh jasa yang bisa anda jadikan peluang usaha, seperti jasa

pengiriman barang, jasa perbankan, jasa foto copy, jasa dokter, jasa pengacara, dll.

3. Tempat

Tempat juga merupakan objek yang bisa direkayasa untuk dijadikan peluang usaha, sebagai contoh yang mudah diingat adalah Bali sebagai tempat tujuan wisata, Lombok, Danau Toba di Sumatra Utara, dll. Dimanapun anda, bisa jadi wilayah anda bisa direkayasa menjadi produk yang bisa dijual, dan itu adalah peluang usaha.

Contoh lain, adalah penyediaan lahan pemakaman, di kota besar, saat ini kebutuhan terhadap lahan pemakaman semakin dibutuhkan, anda tinggal menyediakan lahan di luar Jakarta, anda bisa menjualnya ke pasar, dan tahukah anda, permintaannya selalu meningkat. Bisa jadi anda membeli lahan di luar Jakarta dengan harga murah, kemudian anda pagar, anda kavling dan anda tawarkan dengan nilai yang bagus kepada konsumen di kota besar, dan anda tambahkan value di produk tersebut.

4. Orang

Anda ingat Fatin, Maher Zein, Mario Teguh, A Gym, dan banyak tokoh lainnya. Pada dasarnya mereka adalah orang atau figur yang bisa di create menjadi peluang

usaha. Dan tidak selamanya orang yang bisa dijadikan peluang usaha tersebut adalah orang terkenal, karena awalnya mereka juga tidak terkenal.

Point utama yang harus dilihat adalah dimana keunggulan dan keunikan orang/figur tersebut yang pada akhirnya bisa ditawarkan kepasar dan menarik perhatian. Tentunya karena "keungulan" dan "kebaikannya".

Hindari "terkenal dengan cara mengencingi sumur zam-zam", maksudnya adalah terkenal tapi dengan menodai kesucian dalam agama, dan budaya masyarakat. Menurut saya yang melakukan itu masih perlu mendapatkan pencerahan dan berfikiran jangka pendek.

5. Pengalaman

Pengalaman juga bisa dijadikan peluang usaha, banyak contoh yang bisa anda create menjadi peluang, misal sepekan bersama tim sepak bola kesayangan anda, liburan ke desa, bisa bermain bermain lumpur di sawah, menanam padi, naik diatas kerbau, pengalaman liburan di eropa dan mukim di rumah penduduk, pengalaman umroh bersama tokoh idola, dll.

6. Acara

Contoh kongretnya adalah pameran buku di Frankfurt, pameran otomotif, paemeran dagang internasional, dll.

7. Properti

Rumah, sukuk, saham dan sejenisnya, bisa anda jadikan peluang usaha.

8. Organisasi

Pernahkah anda terfikirkan, mengapa perusahaan biasanya membuat komunitas terhadap produk-produk tertentu dari usahanya, banyak sekali club yang diciptakan, dan itu semua adalah peluang usaha.

Jika anda mempunyai organisasi yang kuat , baik karena networkingnya yang luas, atau kuat dalam penguasaan ide, maka bisa anda jadikan peluang. LSM, partai Politik, Organisasi Massa, bisa dijadikan peluang usaha, bahkan saya mengatakan ini adalah megamarket. Yaitu peluang yang menghasilkan berbagai peluang lainnya.

9. Informasi

Anda membaca media setiap hari, anda pernah sekolah dan kuliah tentunya, itu semua pada dasarnya adalah menjadikan informasi sebagai peluang untuk usaha.

10. Ide

Tentu anda pernah melihat TV, banyak sekali ragam acara yang salah satunya tentu adalah program kesayangan anda, kenapa selamanya kita menjadi penonton, tidakkah pernah terfikirkan, anda men create sendiri program kesayangan anda, dan anda menyukainya, saat yang sama anda mendapatkan penghasilan dari usaha tersebut.

Bukankah acara di TV, berawal dari ide. Nah ide, merupakan sesuatu yang mahal, dan jangan anda biarkan hilang begitu saja. Program di TV merupakan implementasi ide yang dikembangkan menjadi produk, dan ini bisa dikembangkan dalam bentuk iklan, dan produk lainnya.

Semoga memberikan pencerahan kepada anda bahwa, beragam peluang usaha yang bisa dilakukan dalam membuat produk dan jasa, Jadi mulai saat ini, jauhi fikiran sempit, bahwa tidak ada peluang usaha yang bisa dikerjakan, atau susah mencari peluang usaha. 10 objek diatas membuka mata dan fikiran anda, banyak hal yang bisa di jadikan peluang usaha. Usaha bukan hanya seputar barang dan jasa.

Selanjutnya tergantung anda membuat produk yang kreatif dan unik, pertanyaan dasarnya adalah apa perbedaan produk anda dengan produk lain yang sejenis. Namun jika anda belum mendapatkan keunikan produk anda, anda jangan berhenti, karena dalam dunia usaha, bisa jadi action anda adalah solusi dari keunikan anda. Artinya banyaklah bertindak dengan sungguh-sungguh, iringi do'a, create value atau nilai yang mendorong anda untuk bertindak, seperti : usaha anda dedikasikan untuk membangun masjid, pondok pesantren, membiayai da'i berdakwah, membangun sekolah gratis, membangun rumah murah, membuka lapangan pekerjaan sebanyaknya, membangun klinik sehat, gratis untuk dhuafa, menyekolahkan anak cerdas dari daerah ke luar negeri, anda cuma menumpang hidup secukupnya dari usaha tersebut, dengan cara seperti itu, semoga dimudahkan jalan, dan apapun yang terjadi baik sukses, maupun berdatangan tantangan dalam kehidupan anda. Anda tidak pernah menunggu sukses dan kaya raya untuk mendapatkan bahagia, karena setiap saat dengan kondisi kaya raya, maupun sedang berjuang anda

merasakan ketentraman dan bahagia menjalani kehidupan.

Jadi bahagia tidak menunggu anda sukses dan kaya, mulai saat ini anda bisa mendapatkan bahagia.

BAGIAN 15

UANG ≠ MODAL

Tidak bisa dipungkiri, bahwa setiap usaha membutuhkan uang, uang ibarat darah dari usaha, jika aliran darah terganggu, bisa menyebabkan stroke, kalau aliran darah berhenti, berakhir pada kematian. Uang memiliki peran penting dalam suatu usaha. Saking pentingnya peran uang dalam suatu usaha, sering kedengaran, ketika memulai usaha pertanyaan yang sering muncul adalah modalnya dari mana?, dalam terminologi ini modal = uang.

Tidak bisa dipungkiri, bahwa setiap usaha membutuhkan modal, namun perlu diluruskan bahwa uang adalah salah satu bagian dari modal. Kesehatan badan anda, kejernihan anda dalam berfikir, ide anda yang brilian, kreatifitas, inovasi, networking, pengalaman, kemampuan anda meyakinkan orang lain, keluarga anda yang harmonis, anak-anak yang menambah gairah dalam berusaha,

lingkungan anda yang tidak mencemooh ketika anda menguatkan diri untuk memulai bisnis, itu semua adalah modal.

Ini kisah nyata, malam tadi saya bertemu dua orang sahabat, membahas perkembangan bisnis yang sekarang sedang kita jalankan bersama, yang namanya usaha menurut saya hampir semuanya sama, berbagai tantangan menghadang, dibutuhkan kedewasaan dan fikiran yang luas serta kreatif dan kebersamaan dalam memecahkan tantangan dunia usaha.

Salah satu agenda rapat kita adalah, jika arus kas belum terlalu lancar, kita membutuhkan usaha yang bisa menopang usaha utama, muncullah beberapa ide, dan ada satu ide yang dibicarakan dengan serius, dan ide tersebut awalnya biasa saja, namun pembahasan terus berlanjut, sampai pada satu informasi bahwasanya untuk ide bisnis ini, salah seorang sahabat sudah ditawari oleh salah seorang investor perseorangan, uang sebesar Rp. 1,5M untuk dijadikan modal investasi. Wow, bagi saya ini "sesuatu", karena ternyata uang yang merupakan darah

dari setiap usaha, terdapat dibanyak tempat dan banyak orang. Uang tidak hanya di perbankan dan lembaga keuangan lainnya, yang biasanya membutuhkan jaminan dan kelengkapan adiministratif. Uang juga berada diberbagai tempat, dan bisa jadi tidak jauh dari anda.

Uang dalam Islam

Al-Haritsi (2006;p327-329) menuliskan, secara global terdapat dua pendapat diantara fuqaha' tentang hakekat uang:

Pertama; kelompok yang mengatakan bahwa uang adalah bentuk penciptaan dan hanya terbatas pada dinar (emas) dan dirham (perak) yang dicetak sebagai mata uang. Mereka berpendapat bahwa Allah menciptakan emas dan perak untuk menjadi dua mata uang yang dijadikan alat barter dan sebagai tolak ukur nilai. Dimana Al-Ghazali berkata tentang emas dan perak "diantara nikmat Allah Ta'ala adalah penciptaan dirham dan dinar, dan dengan keduanya tegaklah dunia. Keduanya adalah batu yang tiada manfaat dalam jenisnya, tapi manusia sangat membutuhkan kepada keduanya". Sementara Ibnu

Qudamah berkata "sesungguhnya harga emas dan perak adalah nilai harta dan modal dagang, yang dengan itu terjadilah mudharabah dan syarikah, dan dia diciptakan untuk itu. Maka disebabkan keasliannya dan penciptaannya terjadilah perdagangan yang dipersiapkan untuknya". Al-Maqrizi mengatakan "sesungguhnya uang yang menjadi harga barang-barang yang dijual dan nilai pekerjaan adalah hanya emas dan perak saja. Tidak diketahui dalam riwayat yang shahih dan yang lemah dari umat yang manapun dan kelompok manusia manapun, bahwa mereka dalam masa lalu dan masa kontemporernya selalu mengunakan uang selain keduanya".

Kedua; kelompok yang sepakat dengan substansi riwayat dari Umar ra, yaitu perkataan "aku ingin menjadikan dirham dari kulit unta". Lalu dikatakan padanya "jika demikian unta akan habis", maka "dia menahan diri". Ini berarti bahwa ulil amri dapat memilih uang dari materi apapun dan dengan bentuk apapun selama dapat merealisasikan kemaslahatan, dan tidak menyalahi hukum syariah.

Pendapat ini didukung oleh, Imam Malik yang berkata "Jika manusia memperbolehkan diantara mereka kulit hingga menjadi cek dan mata uang, niscaya aku memakruhkannya jika dijual dengan emas dan perak karena adanya kesamaan nilai". Dan ketika Imam Ahmad ditanya tentang pengunaan uang dengan bahan mayoritasnya dari tembaga, maka dia berkata " jika dia merupakan sesuatu yang disebut dalam terminologi mereka sebagai uang, seperti fulus, maka aku berharap jika demikian itu tidak mengapa". Syaikhul Islam Ibnu Taimiyah berpendapat bahwa uang kembali kepada terminologi manusia bahwa sesuatu itu adalah uang, dan ia beragam bentuknya sesuai keragaman tradisi dan adat istiadat manusia; dan beliau menafikan adanya uang yang pasti dengan hukum syar'i atau hukum alami (penciptaan). Dalam hal ini beliau menyatakan, "adapun dinar dan dirham, maka tidak diketahui adanya batasan alami ataupun syar'i padanya, bahkan rujukannya adalah kepada 'urf dan istilah yang berlaku. Atas dasar ini, maka manusia dalam menilai dirham dan dinar adalah berdasarkan tradisi mereka. Karena itu apa yang mereka istilahkan dan mereka jadikan dirham, maka dia disebut

dirham, dan apa yang mereka jadikan dinar, maka dia disebut dinar. Dan Ibnu Hazm menyanggah pendapat kelompok pertama dengan mengatakan "segala sesuatu yang boleh dijual, maka dia adalah nilai, dan kami tidak mengerti dari mana terjadinya pembatasan anda tentang harga hanya pada emas dan perak, padahal tiada nash dalam demikian itu, dan juga tidak terdapat pendapat seorangpun dari ahli Islam".

Para ekonom sepakat bahwa uang adalah masalah terminologi, karena itu mereka berpendapat bahwa uang itu berarti segala sesuatu yang beredar penggunaannya dan terjadi penerimaannya. Dalam hal ini saya mendukung kalangan yang berpendapat bahwa uang adalah masalah terminologi, artinya saat ini uang tidak 'harus" dari bahan baku emas (dinar) dan perak (dirham), dengan alasan, saat ini sistim uang non dinar dan dirham sudah telanjur menjadi sistim yang sulit dihindari, upaya revolusi merubah menjadi dinar dan dirham harus juga diikuti upaya sosialisasi yang baik dan pemahaman yang baik terhadap urgensi dinar dan dirham sebagai mata uang.

Namun diakui bahwa dinar dan dirham menjadi sesuatu yang ideal untuk membangun ekonomi yang tangguh dan berkah dimasa mendatang, perlu didukung upaya sistematis memberikan sosialisasi dan pemahaman pentingnya urgensi dinar dan dirham sebagai mata uang. Dengan merujuk pendapat fuqaha Islam di atas, memberikan gambaran yang luas, bahwa uang mempunyai makna yang luas, dan pengunaan uang berbentuk kertas dan logam yang telah menjadi budaya saat ini diperbolehkan.

Modal dalam Islam

Modal (*capital*) mengandung arti barang yang dihasilkan oleh alam atau buatan manusia, yang diperlukan bukan untuk memenuhi secara langsung keinginan manusia tetapi untuk membantu memproduksi barang lain yang pada gilirannya akan dapat memenuhi kebutuhan manusia secara langsung dan menghasilkan keuntungan (Loucks dalam Nasution, et all, 2012; p253).

Modal terbagi menjadi dua yaitu modal barang dan modal uang. Modal barang adalah modal material yang berfungsi menambahkan produksi ketika dipergunakan dalam proses produksi. Sedangkan modal uang adalah sejumlah uang yang dipergunakan dalam pembiayaan proses produksi (Al-Haritsi, 2006;p101).

Nah, bagaimana pengertian modal dalam terminologi Islam, kita bisa merujuk ayat al-Qur'an

Ketika digali lebih jauh tentang khazanah Islam tentang uang dan modal ini, maka terlihat dengan jelas bahwa uang tidak sama dengan modal, dengan demikian bagi anda yang selama ini salah menempatkan modal, semoga lebih tepat mengunakan istilah tersebut. Dan yang lebih penting adalah pupuk selalu semangat yang tinggi untuk menjadi *entrepreneur*, karena hakikatnya setiap diri kita telah diberikan modal yang berlimpah oleh Allah, tinggal kemauan kita untuk memaksimalkan modal yang diberikan.[25]

---

[25] Referensi.
Nasution, Mustafa Edwin, et all. Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam, cetakan ke 4 juni 2012, Kencana prenada media group, Jakarta.

Dengan cara itu, tantangan-tantangan dalam memulai dan memperbesar usaha anda semoga bisa diatasi dan mendapatkan solusi terbaik, akhirnya usaha anda membesar, dan terus membesar dalam rangka memberikan kemaslahatan yang besar dan terus membesar bagi umat. Aamiin.

Al-Haritsi, Jaribah bin Ahmad, Fikih Ekonomi Umar bin Khattab, cetakan ke-1 oktober 2006, Khalifa, Jakarta.

BAGIAN 16

KONSUMEN

Secara sederhana tujuan usaha adalah MEMPERTAHANKAN KONSUMEN LAMA DAN MENAMBAH SECARA TERUS MENERUS KONSUMEN BARU. Maknanya konsumen menjadi sentral dalam membangun usaha yang berkesinambungan, seorang usahawan yang tangguh, adalah orang yang mau perhatian dengan serius terhadap konsumennya. Apakah konsumen lama bertahan?, apakah konsumen baru terus bertambah?

Maka awalilah dengan data, apakah usaha anda mempunyai data konsumen?, apakah mereka puas dengan pelayanan usaha kita selama ini?, kategorikan konsumen kita?, bisa berdasarkan seberapa sering bertransaksi dengan kita (sering, jarang, cuma sekali).

Bisa juga dikategorikan dengan nominal transaksi mereka terhadap produk/jasa kita, data ini sangat bermanfaat untuk membuat program spesifik dan tepat kepada masing-masing konsumen. Tentunya aneh jika menyamakan program yang diberikan kepada konsumen yang bertransaksi milyaran dengan konsumen yang bertransaksi ratusan ribu.

Konsumen yang berulang-ulang bertransaksi, inilah indikasi loyal, besar kemungkinan konsumen tersebut, adalah konsumen yang puas dengan pelayanan usaha kita selama ini. Konsumen yang sekali-kali, atau sekali dan kemudian tidak pernah lagi bertransaksi dengan kita, bisa jadi ada sesuatu yang tidak pas (tidak puas), sehingga konsumen kita lari kepada orang lain.

Setelah konsumen lama dipetakan dengan baik, mulailah merencanakan dengan baik untuk mendapatkan konsumen baru, dengan berbagai program. Selanjutnya kategorikan sesuai dengan konsumen lama , program ini terus dilakukan dengan simultan.

Pastikan strategi harga yang menguntungkan. Jika usaha bisa mempertahankan konsumen lama, dan konsumen baru terus bertambah, diikuti dengan transaksinya menguntungkan, maka usaha akan terus berjalan dan menguntungkan. Setiap usaha yang bertahan lama dan menguntungkan, inilah contoh usaha yang menjadi tulang pungung usahawan, dan seorang usahawan bisa mengembangkan usahanya dengan maksimal.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Haritsi, Jaribah bin Ahmad, Fikih Ekonomi Umar bin Khattab, cetakan ke-1 oktober 2006, Khalifa, Jakarta.

Al-Qur'an nul Karim, Depag "Surat Al-Baqarah ayat 275"

Dikutip dari Al-Baidhawi, Minhajul al-Ushuli fi 'ilmi al-Ushuli dan Al-Badakhsyi, (Kairo:Shubeih), hal 30 dalam Dr. Anwar Ibrahim, Op Cit, hal 23

Dikutip dari Fakhrurrazi, Tafsir Al-Kabir, (Teheran:dar Al-Kutub Al-'Ilmiyyah), cet. Ke II, XII, hal 12, dalam Anwar Ibrahim, Op Cit, hal 13

Djasmin Saladin, H. 2000. "Konsep Dasar Ekonomi dan Lembaga Keuangan Islam". Bandung: Linda Karya

Djasmin Saladin, Op cit, hal 47

Djasmin Saladin, Op Cit, hal 48

Djasmin Saladin, Op Cit, hal 49

Djasmin Saladin, Op Cit, hal 49-50

Dompet Dhuafa akan bangun kembali rumah sakit berbasis wakaf, https://www.dompetdhuafa.org

Elik Susanto, 2018, Rumah sakit khusus mata ini dibangun di atas tanah wakaf, https://nasional.tempo.co

https://www.republika.co.id.

https://www.viva.co.id/digital/startup/1115227-valuasi-hampir-us-10-miliar-apakah-gojek-decacorn-pertama-indonesia

Izzudin al Faraas Adha, 2017, Menakar Potensi wakaf untuk pendidikan tinggi di Indonesia

Keputusan Fatwa Komisi Fatwa Majelis Ulama Indonesia Tentang Wakaf Uang

Laporan PBB yang dikeluarkan oleh salah satu komisi yang dibentuk PBB – On Financing Global Opportunity –The Learning Generation (Oktober 2016).

Muhammad Anwar Ibrahim. 2003. "Teori Akad, Menurut Fiqh Islam" (hlm. 23). Bahan Mata Kuliah Fiqh Muamalah PSKTTI UI.

Nasution, Mustafa Edwin, et all. Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam, cetakan ke 4 juni 2012, Kencana prenada media group, Jakarta.

Panduan CPPBT, PBBT dan Inovasi Industri serta catatan saat sosialisasi.

Sebelas kampus top dunia didanai uang "wakaf", 2016

Sukirno, Sadono. 1994. "Pengantar Teori Makro Ekonomi, edisi kedua" (hlm. 107). Jakarta: Raja Grafindo Persada

Tedy Herlambang, dkk. 2001. "Ekonomi Makro Teori, Analisis, dan Kebijakan" (hlm. 237). Jakarta: Gramedia Pustaka Utama

UU No 40 tahun 2004 tentang Wakaf

BIOGRAFI PENULIS

Jaharuddin, S.E,. M.E., Dosen program studi Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Jakarta. Lahir di Pesagang, Pasir Pengarayan, Rokan Hulu, Riau pada tahun 1978. Alumni Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan (IESP) FE Universitas Jambi, Pasca sarjana *Islamic Economics and Finance (IEF)* FEB Universitas Trisakti. Sedang menyelesaikan studi S3 Perbankan Syariah di FEB UIN Syarif Hidyatullah, Jakarta. Pernah kuliah di Paska sarjana Ekonomi Pertanian (EPN) IPB,. Paska Sarjana PSKTTI Ekonomi dan Keuangan Syariah UI. Juga diterima S3 di Human Geografi, Universitas Goettingen, Jerman. "Menulis bagi saya sangat menyenangkan". Menajamkan analisis sebagai dosen dan praktisi usaha. Melalui tulisan penulis menghasilkan beberapa buku: (1). Kapita Selekta Pemikiran Ekonomi Islam (Pustakapedia, Tangerang Selatan, Mei 2018). (2). Pengantar Ekonomi Islam (Salemba Diniyah, Jakarta 2019). (3). Manajemen Operasi (UM Jakarta Press, Nov 2019). (4). Meine Lebenstreise in Deutcsland; Perjalanan 989 Hari Penuh Cinta di Jerman (Hikam Pustaka, Yogyakarta, April 2020). (5). Manajemen Wakaf Produktif; Potensi, Teori dan Aplikasi (Kaizen, Yogyakarta, april 2020). (6). Perilaku Organisasi (Mirqat, Jakarta, Juni, 2020), (7). Moderasi Beragama: Merajut

Persaudaraan antar umat beragama (Kumpulan tulisan dari berbagai Penulis). (8). Perekonomian Indonesia. (9). Sang Pencuri Bernama Inflasi (tulisan popular seputar Ekonomi dan Bisnis). Menyusul beberapa buku lainnya, diantaranya: (1). Wisata Halal di Indonesia dan dunia. (2). Rumah Sakit Syariah. (3). Mengamati Budaya dan Politik. (4). Sejarah Perekonomian Islam. (5). Catatan Era Pandemi Covid 19. Dan berbagai buku dan tulisan selanjutnya. Penulis bisa dikontak melalui email: jahar7300@gmail.com. Channel Youtube: Jaharuddin Jahar. serta HP/WA 085718744465.

أشهد أن لا إله إلا الله
محمدية
وأشهد أن محمدا رسول الله

UMJ

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA

Enlightening, Empowering

TULISAN POPULAR

WAKAF EKONOMI DAN BISNIS

Buku ini adalah tulisan popular penulis di bidang wakaf, ekonomi dan bisnis yang berisi 16 bagian, dengan judul: (1). Peluang Indonesia Sebagai Pusat Ekonomi Dan Keuangan Dunia, (2). Halal Lifestyle, (3). Panduan Singkat Membuat Perencanaan Keuangan Keluarga, (4). Mengkaji Ulang Fungsi Bunga Dalam Pengeluaran Investasi, (5). Keistimewaan Wakaf Uang, (6). Ide Inovatif Sangatlah Berharga, dan Ciri Era Revolusi 4.0, (7). Potensi Wakaf Uang Sebagai Dana Abadi Dakwah, (8). Wakaf Uang Untuk Dana Abadi Pendidikan dan Kesehatan. (19). Inkubator Bisnis dan Kewirausahaan Islam, (10). Saatnya Akademisi Berwirausaha Dengan Program CPPBT dan PPBT, (11). Berdaganglah Walaupun Berkecukupan, 12. VUCA, (13). Pola Fikir Kewirausahaan Pemuda, (14). Cara Mendapatkan Peluang Usaha, (15). Uang ≠ Modal. (16). Konsumen.

Buku ini diharapkan memberi ide dan inspirasi untuk terus bergerak, melangkah, berkah dan sukses memberikan yang terbaik selagi masih diberi kesempatan hidup. Hidup hanya sekali, berkaryalah!

Buku ini pantas dimiliki, dibaca dan sama-sama menginspirasi banyak orang, sehingga kita terus bergerak ke arah yang lebih baik.

Penerbit :
CV. Pustaka Learning Center
IKAPI 271/JTI/2021
Karya Kartika Graha A.9 Malang 65132
Whatsapp 08994458885
www.pustakalearningcenter.com

ISBN 978-623-6121-22-1